www.itp.net_
أبريل 2014
السنة الثانية عشرة
العدد (04)

CHANNEL ARABIC
العربية

الحلول التقنية المتكاملة في الشرق الأوسط

An ITP Technology Publication >>



16
فرص البيانات الكبيرة
ماهي أهم الفرص التي يمكن أن توفرها البيانات الكبيرة لقنوات التوزيع في ظل الطلب المتزايد على قطاع التخزين؟

20
ضوابط حماية أمن معلومات المؤسسات
تكمن أهمية كسب ثقة الجمهور من خلال تحديد الضوابط التي تحمي الخصوصية ومعلومات المتعاملين مع المؤسسات

26
جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط 2014
نقدم لكم تفاصيل الجوائز التي كرّمت أهم وأفضل شركات التصنيع والتوزيع ومعيدي البيع وشركات تكامل الأنظمة لهذا العام

تقارير:
80 مليار حادثة نشاط للبرمجيات الخبيثة في العام 2013
ص.48

قطاع الخدمات التقنية
انتشار واسع في أسواق المملكة العربية السعودية

10
د. غسان الشبل، الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة يتحدث لتشانل العربية عن نشاطات الشركة وأبرز ما توفره من خدمات وحلول تقنية حديثة لقطاع تكامل الأنظمة في أهم وأكبر سوق في منطقة الشرق الأوسط

الآن يمكنكم الحصول على تطبيق
مجلة تشانل العربية المجاني
من متاجر آبل وأندرويد
App Store Google play amazon.com kindle

"سامسونج" تفتتح متجرها الثامن في الإمارات العربية المتحدة // منتجات ساندیسك تشهد حضوراً متزايداً في المملكة العربية السعودية // "موبايلي" و"هواوي" تطلقان مبادرة الشبكة الذكية // "توشيبا" الأولى في مبيعات الحواسب المحمولة في السعودية

الاتصالات المتكاملة
INTEGRATED TELECOM

ربط أعمالك بالعالم



الاتصالات المتكاملة بشبكتها المستقلة تربط أعمالك بالعالم.
إتصل بنا لتحصل أعمالك على قوة حلول خدمات الجيل المتطور.

www.itc.sa | +966 920 000 788

أخبار وتوجهات

"سامسونج" تفتتح متجرها الثامن في الإمارات العربية المتحدة



افتتحت سامسونج متجرها الثامن في الإمارات، في الخالدية مول – أبو ظبي، لتعرض مجموعة متنوعة من المنتجات مثل أجهزة التلفزيون، والهواتف المتحركة، والأجهزة اللوحية، والطابعات، والشاشات، والأجهزة المنزلية.

وصرح يونج سو كيم، رئيس شركة سامسونج الخليج للإلكترونيات، قائلاً: "لدينا قناعة بأن كل عملائنا في المنطقة لديهم الحق في الاستمتاع بتجربة أولية للأجهزة، ولن تدخر متاجرنا التي تلبي أذواق المستهلكين جهداً لتحقيق ذلك مع انتشارنا داخل سوق الإمارات العربية المتحدة وخارجه".

وأضاف: "متجر سامسونج الواقع في الخالدية مول هو ليس الأول من نوعه في أبو ظبي، ولكنه يتميز بوجوده في قلب العاصمة، وهو يؤكّد على حرص سامسونج على توفير التجربة الأوّلية لكل العملاء وعلى مقربة منهم."

موقع المتجر بالخالدية يمثل خطوة أخرى هامة فيما يخص الشراكة بين سامسونج وجاكيز ريتيل المحدودة.

ومن جانبه، علق أنيش بنجابي، مدير العمليات بمجموعة جاكيز، على افتتاح سامسونج لهذا المتجر الجديد بقوله: "إنه لمن دواعي سرورنا أن ندير متجر سامسونج الجديد في الخالدية مول، لقد برهنت الشراكة بين جاكيز ريتيل المحدودة وسامسونج الخليج للإلكترونيات على نجاحها، حيث توسعت سامسونج في عرض منتجاتها بافتتاحها لثمانية متاجر تحمل اسمها في ثلاث إمارات. سامسونج من أسرع العلامات التجارية انتشارًا في الإمارات، ونحن نتطلع إلى تلبية حاجات المستهلكين على أكمل وجه على الدوام."

يحظى المتسوقون في متاجر سامسونج بمجموعة منتجات سامسونج بالكامل تحت سقف واحد، بالإضافه إلى فرصة إستشارة مسؤولي المبيعات، المدربون على أعلى المستويات، ليشرحوا للزوار ميزات كل فئة من المنتجات، مما يضفي لمسة شخصية على تجربة التسوق، وسيخصص بمتجر مول الخالدية، على غرار بقية متاجر سامسونج، موقعاً لخدمة العملاء تجرى فيه التصليحات البسيطة.

"هواوي" تعزز شبكة شركائها الموزعين في الشرق الأوسط

أعلنت شركة "هواوي"، بأنها ستعزز شبكة شركائها الموزعين في منطقة الشرق الأوسط.

ويأتي ذلك من خلال توفير التدريب المتخصص والمعرفة الفنية لهم بما يمكّنهم من الوقوف على فرص النمو المتاحة خلال العام الجاري 2014 على ضوء آخر الدراسات الدالة على طبيعة السوق ومختلف احتياجاته.

وقد أعادت "هواوي" موائمة استراتيجية قنوات توزيعها على ضوء الاتجاهات الرئيسية المؤثرة على سوق تقنية المعلومات والاتصالات الخاص بقطاع المشاريع والشركات في المنطقة.

كما حددت الفرص وأهم المحاور التي من شأنها إحداث تغيير ملحوظ في هذه السوق ذلك من خلال تطبيق حلول التكنولوجيا المتنقلة والبيانات الضخمة ومرونة حركة شبكات الشركات وتبنيها للتطور والتغيير المطلوب.

ويشمل ذلك أيضاً مساعدة شركاء "هواوي" في التركيز على الشركات المتوسطة الحجم المتخصصة في قطاعات الضيافة، والرعاية الصحية، والتعليم، والتجزئة، والتصنيع.

وتأتي الدراسة التي أجرتها مؤخراً شركة IDC لأبحاث السوق والتي كشفت بأن نحو 60 % من الشركات في دول مجلس التعاون الخليجي ليس لديها حالياً استراتيجية تكنولوجيا متنقلة، لتؤكد على توجه "هواوي" الجديد لموائمة استراتيجيتها للفترة المقبلة بحسب متطلبات السوق.

وقد توصلت الدراسة إلى أن مرونة حركة الشبكات والعامل الأمني هما أهم احتياجان لدى الشركات الإقليمية.

وبالإضافة إلى ذلك، توصلت الشركة المتخصصة في أبحاث السوق إلى أن الشركات التي ستطبق حلول البيانات الضخمة في المرحلة القادمة هي شركات "السوق المتوسط"، ما يمثل فرصة مباشرة أمام الشركاء الموزعين.

وقد صاغت "هواوي" استراتيجية قنوات توزيعها على ضوء جوانب التطوير الآنفة الذكر لتوفر شبكة خاصة بالتدريب الصحيح والدعم لتمكين الشركاء الموزعين من إتاحة هذه الخدمات أمام مختلف الشركات في المنطقة.

المشرق يستمر في إعادة تعريف مفهوم الابتكار المصرفي التقني.



جميع التقنيات المصرفية الحديثة التي اعتدنا عليها اليوم لم يكن لها وجود عندما بدأ المشرق عمله قبل ٤٧ عاماً. المشرق كان أول بنك يوفر خدمة أجهزة الصرّاف الآلي وأول من أصدر بطاقات الخصم والائتمان. بعد ذلك قام بتوفير بطاقات ائتمانية تعمل بالشريحة الإلكترونية وماكينات دفع رقمية في جميع منافذ البيع، كل هذا كان بهدف الوصول إلى البيئة المصرفية العصرية التي نعيشها اليوم. وسيستمر المشرق في إثبات ريادته ليس فقط عبر تفوقه التقني وإنما أيضاً عبر فهمه العميق لكيفية تفاعل العملاء مع التكنولوجيا لتلبية متطلباتهم اليومية وتسهيل حياتهم.

mashreqmax



مشرق ماكس

مشرق ماكس هو أول حساب من نوعه يقدم حلولاً مصرفية إلكترونية محمّلة مسبقاً على جهاز لوحي متطور. هذه الحلول تتيح لك تخليص كافة معاملاتك المصرفية الهامة بمنتهى البساطة، وتتضمن تطبيقي Snapp ونكهات المشرق.

Snapp



تطبيق Snapp الهاتفي

Snapp هو تطبيق مصرفي متكامل من المشرق يقوم بتحديد مواقع أقرب المطاعم المشاركة في برنامج نكهات المشرق والمتاجر المشاركة في برنامج المكافآت سلام، بالإضافة إلى كثير من الخدمات المصرفية الأخرى.

MASHREQ FLAVOURS



تطبيق نكهات المشرق الهاتفي

بالإضافة إلى أنه جزء من تطبيق Snapp، فإن نكهات المشرق هو أيضاً تطبيق مستقل بحد ذاته يضم أكثر من ٧٠٠ مطعم يقدمون خصومات تصل حتى ٣٥٪. هذا التطبيق الفريد يجعل من إيجاد المطعم المناسب أمراً في منتهى البساطة عن طريق إخطارك بموقع أقرب مطعم وأفضل عرض.



انقر، استعد، انطلق GO

تجنّب الطوابير الطويلة مع تقنية المشرق "انقر، استعد، انطلق GO" وبطاقة المشرق جراند الترفيهية الائتمانية المعززة بتقنية التواصل قريب المدى. هذه التقنية الرائعة تتيح لك إمكانية السداد الفوري بكل سهولة لدى مئات منافذ البيع المشاركة بما في ذلك السينمات ومطاعم الوجبات السريعة ومتاجر السوبرماركت.

PAYPORT



حل الدفع المبتكر لخدمة التوصيل للمنازل

ظلت فكرة التسديد بالبطاقة الخاصة بخدمة التوصيل إلى المنازل أمر أقرب إلى المستحيل لفترة ليست بالقصيرة. إلى أن ظهر جهاز PayPort المتحرك من المشرق والذي يتيح التسديد باستخدام أي بطاقة خصم أو ائتمان لتسهيل حياة عملائنا وجعل أكثر من ٥٠ علامة تجارية مشاركة في متناول أيديهم.

Salaam سلام

مكافآت سلام

مع برنامج مكافآت سلام، الذي يغطي عدداً كبيراً من المتاجر، سوف يتسنى لك حصد نقاط سلام مع كل عملية شراء تقوم بها ومن ثم استبدالها بشكل فوري لدى أي منفذ بيع مشارك. والآن بات بإمكانك أيضاً حجز تذكرة طيران عبر الإنترنت مستخدماً نقاط سلام.

المشرق mashreq

نجعل كل شيء ممكناً

٠٤ ٤٢٤ ٤٤ / ٠٠ ٢ ٦٢٧ ٤٧ ٣٧ Mashreqbank @MashreqTweets mashreq.com

حاصل على جائزة أفضل الابتكارات المصرفية في المنطقة – جوائز بانكر ميدل إيست للعام ٢٠١٣

تطبق الشروط والأحكام.

//في هذا العدد

الأخبار / آخر المستجدات في قنوات توزيع المنتجات التقنية >>

1 _ "سامسونج" تفتتح متجرها الثامن في الإمارات العربية المتحدة

4_ منتجات ساندیسك تشهد حضوراً متزايداً في المملكة العربية السعودية

4_ "ريدنغتون فاليو" توزع حلول "أوراكل" في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط

5_ جمبو للإلكترونيات عُمان تعقد شراكة مع يونيفاي للإتصال في السلطنة

8_ "موبايلي" و"هواوي" تطلقان مبادرة الشبكة الذكية

8 _ "إنفور" تعزز شراكاتها في المنطقة بـ 49 شريكاً جديداً

9_ "زيروكس" تعين مديراً عاماً جديداً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا

9_ "توشيبا" الأولى في مبيعات الحواسب المحمولة في السعودية

جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط



تقارير



48- 80 مليار حادثة نشاط للبرمجيات الخبيثة في العام 2013

حلول

42- "دل" تطرح سيرفر خاص بالشركات لمعالجة أعباء العمل

44- "في إم وير" تعلن عن توفر حزمة حلول VMware Virtual SAN

تقارير

أوجزت مؤسسة الأبحاث والدراسات العالمية "جارتنر" اثنين من توقعاتها الرئيسية الخاصة بالتقنيات الجوالة:

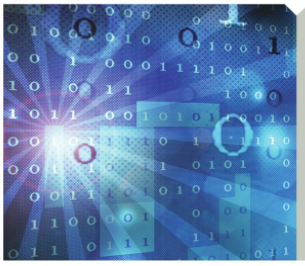
20 بالمائة من البرامج والتطبيقات التي تعمل وفق مفهوم "استخدام الأجهزة الشخصية ضمن بيئات العمل (BYOD) ستفشل بحلول العام 2016، الأمر الذي يعود إلى نشر المؤسسات لبرامج "إدارة الأجهزة المحمولة" ذات الإجراءات والتدابير الصارمة للغاية.

متصفح الإنترنت على الأجهزة الطرفية الجوالة سيستخدم كمنصة متطورة للتطبيقات المتطورة بحلول العام 2017، وذلك مع احتواء 50 بالمائة من تطبيقات الإنترنت الجديدة على نصوص Java Script معقدة.

//المحتويات



(10)
قطاع الخدمات التقنية في السعودية، توسعات مستمرة في أهم أسواق الشرق الأوسط



(16)
ماهي الفرص التي توفرها البيانات الكبيرة لقنوات التوزيع؟



(20)
ضوابط حماية خصوصية أمن معلومات المؤسسات



(26)
تفاصيل جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط بنسختها السابعة على التوالي

"ريدنغتون فاليو" توزع حلول "أوراكل" في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط

أعلنت "ريدنغتون فاليو" (Redington Value)، ذراع توزيع القيمة المضافة لشركة "ريدنغتون غلف" (Redington Gulf) التابعة لشركة "ريدنغتون الهند" المدرجة في بورصة بومباي تحت الرمز (Redington India Ltd)، عن أنها ستقوم بتوزيع حلول "أوراكل" في منطقة الشرق الأوسط ومصر. كما ستقوم الشركة بتزويد شركائها من موزعي القيمة المضافة بالعديد من الخدمات لكامل حزمة منتجات "أوراكل"، بما في ذلك دعم المبيعات وتقديم معلومات عن الأسواق ودعم ما قبل البيع والمهارات التجارية، بالإضافة إلى توفير مراكز حلول أوراكل المعتمدة لصالح العملاء والشركاء في مختلف أنحاء المنطقة.

وستركز "ريدنغتون فاليو" على تطوير قنوات توزيع "أوراكل" في منطقة الشرق الأوسط والعمل على تبني أكبر لتكنولوجيا وتطبيقات أوراكل ضمن قنوات توزيع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط. كما ستقوم "ريدنغتون" بتزويد شركائها بخدمات دعم الأسعار والصفقات الخاصة بحلول أوراكل، بالإضافة إلى الدعم المتعلق بالتمكين في السوق وتعزيز الطلب. وستكون الشركة أيضاً مسؤولة عن تعيين شبكة استراتيجية من الشركاء المتخصصين للعمل على تبني أكبر لمنتجات أوراكل ضمن قطاع موزعي البرمجيات المستقلين في المنطقة.

وقال رمكومار بالاكريشنان، النائب الأول لرئيس شعبة "فاليو" في شركة "ريدنغتون غلف": "أتاحت أوراكل لنا أول فرصة لجعل كامل حزمة منتجاتها، بما في ذلك التطبيقات والبرمجيات الوسيطة وحلول التخزين، كمنصة بنية تحتية حقيقية متقاربة في شكل نظم مصممة من أوراكل نقدمها لشريحة عملائنا. ونحن نرى قيمة كبيرة لهذه العلاقة والإمكانيات التي توفرها للشركتين بهدف الاستفادة من قدرات قنوات التوزيع في الشرق الأوسط. كما أننا متحمسون جداً للعمل مع أوراكل في هذا المجال، حيث يمكن لقطاع الشركاء توقع الكثير من الأساليب المبتكرة للتعامل مع أوراكل من خلالنا".

منتجات ساندیسک تشهد حضوراً متزايداً في المملكة العربية السعودية



◄ طارق حسيني وياسر عبد الواحد

شهدت "ساندیسک" SanDisk، نمواً في المملكة العربية السعودية بنسبة سنوية بلغت 64% من عام 2012 إلى عام 2013، كما ارتفعت مبيعات الوحدات بنسبة 27%، وذلك مع احتفال ساندیسک في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بمرور 15 عاماً من العمل في المملكة العربية السعودية مع موزعها هناك شركة أحمد عبد الواحد (AAA)، بالتزامن مع النجاح الذي حققته ساندیسک في منطقة المتوسط.

حيث قال طارق حسيني، مدير المبيعات الإقليمي لساندیسک في منطقة المتوسط والشرق الأوسط وأفريقيا: "تمثل المملكة أحد أعلى الدول من حيث الإيرادات لساندیسک، فقد شهدنا خلال السنوات الخمسة عشر الماضية نمواً كبيراً. وقد عملنا بالشراكة مع شركة أحمد عبد الواحد على تطوير فئة ذاكرة الفلاش في المملكة من خلال زيادة حضور منتجاتنا لدى أكبر تجار التجزئة والأسواق الكبرى."

وأضاف الحسيني: "إننا نتطلع إلى الاستمرار في جهودنا نحو النمو في المملكة العربية السعودية بالشراكة مع شركة أحمد عبد الواحد بهدف تزويد عملائنا بأفضل منتجات ذاكرة الفلاش."

وقد أدى النمو الكبير في الالكترونيات الاستهلاكية إلى ارتفاع عدد الاشتراكات في خدمة الهواتف النقالة في المملكة العربية السعودية، ووفقاً لهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية، فإن عدد الاشتراكات في خدمة الهواتف النقالة بلغت 53 مليون اشتراك مع نهاية عام 2013، في حين بلغت نسبة الانتشار 181.6% .

ونظراً لارتفاع نسبة انتشار الهواتف النقالة في المنطقة والرغبة المتزايدة في أجهزة التخزين التي تعمل بتقنية الفلاش، تتوقع ساندیسک أن تتهيأ فرص للنمو في المنطقة.

وقال ياسر أحمد عبد الواحد المدير التنفيذي للعمليات من شركة أحمد عبد الواحد: "إن النمو في الهواتف النقالة وانتشار الهواتف الذكية ينظر إليه من جانب العملاء السعوديين كأمر ضروري، مما يؤدي في المحصلة إلى تعزيز ذاكرة الفلاش في المملكة."

واعتبر الحسيني أن نمو ساندیسک يعود فضله إلى تجار التجزئة في المملكة ومن ضمنهم "إكسترا" و"مكتبة جرير" و"إكسام" و"كارفور" و"سوق لولو" و"سوق باندا دانوب" و"بينداوود".

يذكر أن "ساندیسک" قامت لأكثر من 25 عاماً، قامت بتوسيع أنظمة التخزين وتقديم منتجات موثوقة ومبتكرة أحدثت تغييراً في قطاع الإلكترونيات.

جمبو للإلكترونيات عُمان تعقد شراكة مع يونيفاي للاتصال في السلطنة

عقدت شركة جمبو للإلكترونيات في سلطنة عمان اتفاقية شراكة توريد مع شركة يونيفاي للاتصالات، والمعروفة سابقاً باسم سيمنز إنتربرايز كوميونيكيشن، وهي شركة ذات مكانة عالمية مرموقة في مجال البرمجيات والخدمات. وبموجب الشراكة المتميزة لإعادة البيع، تمثل جمبو للإلكترونيات شركة يونيفاي للاتصالات في بيع وتركيب وصيانة منتجات الشركة وحلولها في مختلف انحاء السلطنة.

تساعد يونيفاي، وهي مشروع مشترك بين كل من مجموعة ذا غورز وشركة سيمنز، في تبسيط أنظمة الاتصالات للمؤسسات من كافة الأحجام، لتعمل على إيجاد إرث متين يقوم على اعتمادية المنتجات والابتكار والمعايير المفتوحة والأمن، بما يوفر حلول الاتصال والتواصل المتكاملة لحوالي 75% من أكبر 500 شركة عالمية.

وتعليقاً على الشراكة قال فيشيش باتيا، الرئيس التنفيذي لمجموعة جمبو: "تمثل الشراكة الجديدة مع يونيفاي خطوة هائلة ضمن استراتيجية جمبو الرامية إلى مواصلة توسع أعمال القسم المؤسسي وتوفير الحلول الشاملة للمؤسسات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى الهيئات الحكومية في المنطقة. شهدت وحدة أعمالنا في عمان نمواً مميزاً في السنوات الماضية، وستساهم الشراكة مع أسماء بمكانة يونيفاي في تلبية احتياجات المؤسسات في السلطنة بشكل أفضل."

ومن جانبه قال مارك أغيلي، النائب الأول للرئيس للقنوات غير المباشرة لدى يونيفاي للاتصال: "تتمتع جامبو للإلكترونيات بمكانة راسخة في المنطقة، وتمثل الخيار المثالي للشريك الذي يمكنه دعم خططنا الطموحة للنمو، حيث أن انتشارها الواسع سيمكننا من توفير حلول الاتصال للمؤسسات في عمان وتلبية متطلبات الأعمال في القطاع بكفاءة عالية. يشهد القطاع نمواً سريعاً فيما تدرك المؤسسات أهمية تحديث أنظمة الاتصالات التقليدية لتواكب متطلبات العمل."

وستقوم جمبو للإلكترونيات بتعيين وتدريب موظفين جدد لتشغيل وتركيب أجهزة الاتصالات في مسقط وغيرها من المناطق العمانية، لدعم تلبية الاحتياجات المتزايدة للاتصالات الموحدة في المنطقة. ويشار إلى أن الاتفاقية تجسد تأكيداً لالتزام جمبو تجاه قطاع المؤسسات في عمان والمنطقة، وذلك من خلال الشراكات المتخصصة والاستثمارات الاستراتيجية الرامية إلى تحقيق النمو على المدى الطويل.



◄ فيشيش باتيا، الرئيس التنفيذي لمجموعة جمبو

تعيين مدير جديد لـ "إس إيه بي" في عُمان والبحرين واليمن وباكستان

شركة "إس إيه بي" الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عن تعيين رامي أمكية مديراً إقليمياً في كلّ من سلطنة عُمان والبحرين واليمن وباكستان. ويأتي تعيين أمكية، الذي سيقدم تقاريره إلى مديره المباشر جرجي عبود، المدير التنفيذي للشركة في منطقة الخليج وباكستان، في إطار خطط الشركة الرامية إلى التوسع الطموح في أنحاء المنطقة.

ومن المقرر أن يتولّى أمكية في منصبه الجديد مسؤولية قيادة جميع جوانب العمليات التجارية في "إس إيه بي"، والتي تشمل توسعة قاعدة عملاء الشركة، وتوسعة السعة السوقية وإحداث التغيير فيها، وتوطيد علاقات الشراكة ضمن نظام يتسم بالنشاط والحيوية، وزيادة الوعي بالعلامة التجارية، وبناء شراكات استراتيجية مع القطاعين العام والخاص.

من جهته، عبّر أمكية عن سعادته بتوليه منصبه الجديد والمساعدة في دفع نمو "إس إيه بي" في أسواق المنطقة، موضحاً أن مسؤوليته تشمل بعضاً من الأسواق التي وصفها بـ"الحيوية وذات الإمكانات الكبيرة"، ومُعرباً عن ثقته في نجاح "إس إيه بي" بتقديم مزيد من الحلول التحولية في مجالات تخطيط موارد المؤسسات، والابتكارات المتطورة في الحوسبة المتنقلة، والبيانات الكبيرة، وتحليلات البيانات، والحوسبة السحابية، وغيرها.

وقد تدرّج أمكية في مناصب بالشركة منذ العام 2006، عندما التحق بها مديراً للمبيعات بمنطقة الخليج مسؤولاً عن قطاعات الهندسة والإنشاءات والعمليات في الأسواق الصغيرة والمتوسطة، قبل أن يُصبح في العام 2009 تنفيذياً أول لحسابات كبار العملاء في منطقة الخليج وشمال إفريقيا. وتولّى أمكية في العام 2011 منصب المدير الإقليمي للمبيعات في دبي والإمارات الشمالية بدولة الإمارات، مسؤولاً عن قطاعات المنتجات والخدمات الاستهلاكية.



اختاروا كل ما تحتاجونه خلال تجوالكم.

اختاروا البريد الإلكتروني أو البريد الإلكتروني والتواصل الاجتماعي أو الإنترنت في أي مكان وزمان بفضل **باقات التجوال للمؤسسات**، بدءاً من 60 درهماً في الشهر.

حلولٌ لأعمال الغد

du.ae/brp

وتحيا بها الحياة




du.ae

"إنفور" تعزز شراكاتها في المنطقة بـ 49 شريكاً جديداً

أعلنت "إنفور" عن انضمام 163 شريك توزيع إلى شبكتها من الشركاء Infor Partner Network خلال العام 2013، ومن بين هؤلاء 49 موزّع جديد في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وحدها.

وقد حققت الشركة زخما كبيرا في التوسع الذي تشهده في مجال قنوات التوزيع، فقد كانت نسبة الزيادة في عدد الموزعين أكبر بنسبة 48% مقارنة بالعام السابق، ويتزامن هذا النموّ والتوسّع مع طرح أحدث ابتكارات الشركة مثل أدوات Rhythm و UpgradeX وDynamic Enterprise Performance Management، مما يشجع الشركاء على اختيار حلول إنفور لما تتمتع به من أناقة في التصميم ومواكبة التخصصات الصناعية المختلفة للعملاء.

وبهذه المناسبة قال جيف عبوط، النائب التنفيذي للرئيس لقسم التحالفات العالمية وقنوات التوزيع في إنفور: "لقد أطلقنا عدة برامج هذا العام لمساعدة شركائنا على إنشاء مصادر جديدة للدخل من أعمالهم ولتعزيز مواكبتهم لرسالة إنفور واستراتيجيتها العامّة، وإننا ملتزمون بتطوير العلاقات مع الشركاء بما يعود بالنفع على الطرفين، كما أننا نساعدهم على مواجهة التحديات المحلية والعالمية بصورة أفضل من خلال التعاقد مع شركاء في البلدان المختلفة حول العالم".

وستنضم شركات توزيع رائدة حول العالم مثل AcumenERP و Aspect LLC و Inforlogic Limited وNuVista Technologies إلى شبكة شركاء إنفور لتستفيد من المبادرات التي تم إطلاقها للشركاء مؤخرا مثل برنامج MVPP للمنتجات المتخصصة وبرنامج شبكة الشركاء Digital Edge، ويتيح البرنامج الأول للشركاء تصميم التطبيقات المناسبة لتخصصاتهم اعتمادا على أداة Infor Mongoose التي تمكّن المستخدمين من تصميم ونشر التطبيقات بسهولة ودون معرفة بلغات البرمجة المعقّدة. أما البرنامج الثاني Digital Edge فهو منصة تساعد الشركاء على توفير أحدث المعلومات عن منتجات إنفور على مواقعهم على الإنترنت، وذلك بمطابقة أحدث البيانات المتوفرة على موقع Infor على الإنترنت على مواقعهم بصورة فورية.

"موبايلي" و"هواوي" تطلقان مبادرة الشبكة الذكية



>> أعلنت كلٌّ من شركة اتحاد اتصالات (موبايلي) شركة الاتصالات المتنقلة وشركة "هواوي" عن توقيع اتفاقية استراتيجية لإطلاق مبادرة شبكة اتصالات ذكية في المملكة تستهدف بالدرجة الأولى تعزيز مختلف أوجه تجربة عملاء "موبايلي"، بالإضافة لتحسين عائداتها في المملكة.

وبموجب الاتفاقية المذكورة، ستتعاون "موبايلي" و"هواوي" حول سلسلة من مبادرات بحوث السوق والأعمال خلال الأعوام الخمسة المقبلة بما في ذلك استطلاع العديد من سيناريوهات الأعمال الجديدة التي ترى فيها "موبايلي" فرصاً مستقبلة قوية لتعزيز قدرات شبكتها ومجمل مستويات الخدمات المقدمة لعملائها. كما ستبحث المبادرة أيضاً الطرق الممكنة لتي تمكّن شركة "موبايلي" من تحقيق أقصى استفادة ممكنة من القيمة المتوفرة في أصول شبكتها ومواردها الحالية من أجل دفع عجلة الارتقاء بمستوى الفاعلية والذكاء في المؤسسة، وبالتالي فتح آفاق جديدة أمام زيادة إيراداتها.

وسبق أن تعاونت "موبايلي" و"هواوي" في مشروع تجريبي مماثل خلال الأشهر الأولى من سنة 2013 تمحور حول كيفية الاستفادة من مبادرة الشبكة الذكية لتعزيز مختلف قدرات الخدمة لدى شركة "موبايلي".

وتعليقاً على هذه الاتفاقية قال إبراهيم عبدالرحمن العمر، رئيس قسم تطوير المنتجات والأعمال لدى "موبايلي": "نعقد أملاً كبيراً على هذا المشروع الاستراتيجي المتمثل في مبادرة الشبكة الذكية؛ فنجاحه سيكون له أثر إيجابي هائل في تعزيز قدرات "موبايلي" التي ستسهم بشكل كبير في تحقيق أهدافنا. ونحن نتطلع إلى اللقاء بعد ستة أشهر للاحتفال بالإطلاق الناجح للمرحلة الأولى من مبادرة الشبكة الذكية".

من جانبه قال "وو ويتاو"، الرئيس التنفيذي لشركة "هواوي تك انفستمنت العربية السعودية المحدودة": "في هذا العصر الذي يتميز بارتفاع الطلب على خدمات النطاق الترددي العالي في أي وقت والوصول إليها من أي مكان، لا شك أن مبادرة الشبكة الذكية هذه ستسهم بشكل كبير في التطوير المستقبلي لمختلف أوجه شبكة "موبايلي"، وخصوصاً على صعيد توفير خدمات رقمية عالية المستوى وبصورة أكثر فعالية وسرعة وكفاءة إلى الجمهور السعودي".

يذكر أن "موبايلي" و"هواوي" واصلتا خلال السنوات الأخيرة توسيع نطاق علاقة شراكتهما الاستراتيجية بتعاونهما في العديد من المشاريع الهامة والنوعية في المنطقة. ففي العام الماضي قامت الشركتا بإطلاق أول شبكة تجارية لبروتوكول الإنترنت بسعة 400 جيجابت في المملكة العربية السعودية بهدف تقديم المزيد من الخدمات المتنوعة والفعالة للعملاء. ويرى كل من الشريكين في مشروع مبادرة الشبكة الذكية الجديد أفقاً جديداً لتقوية أواصر العلاقة الاستراتيجية الثنائية بينهما للتعاون على مواكبة التحول الجذري الحاصل في قطاع الاتصالات، ومسايرة ما ينشده العملاء.

"زيروكس" تعين مديراً عاماً جديداً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا

أعلنت زيروكس مؤخرا عن تعيين مارك دوفيلين – مديرا عاما لزيروكس في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. حيث التحق مارك مؤخرا بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ، بعد أن تقلد مهام نائب الرئيس لتسويق قنوات البيع والقيمة المضافة للمنتجات وذلك في زيروكس –أوروبا (وهي قسم ضمن مجموعة قنوات التوزيع في أوروبا) ، كما عمل مديرا ومديرا عاما لمجموعة قنوات التوزيع لزيروكس في المملكة المتحدة وايرلندا .

التحق مارك بزيروكس عام 1986 وتقلد بنجاح العديد من المناصب في المبيعات والادارة ضمن عمليات زيروكس في المملكة المتحدة. أما في عام 1991 ، فقد ترك السيد دوفيلين زيروكس ليعمل مع احد شركاء أعمال زيروكس ليؤسس كل من "أديتيك" وهي شركة منخصصة في تعهيد اجراءات الوثائق (document process outsourcing) ، و " ازيريتيك أوفيس سيستمز ليميتد " – Xeretec Office Systems Limited– والتي تحمل امتيازا من زيروكس . حيث أستطاعت هذه الشركة أثناء تولي مارك منصب رئيس هيئة المديرين فيها ، أن تحقق نموا ملموسا لتصبح واحدة من أكبر شركاء زيروكس المميزين في أوروبا . و في عام 2006 ، عاد مارك ليلتحق بزيروكس كرئيس



◄ مارك دوفيلين، المدير العام لزيروكس في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا

لهية المديرين لعمليات زيروكس في سكوتلندا.

وبهذه المناسبة علق مارك دوفيلين قائلا :" اني أتطلع قدما و خلال الأشهر القادمة ، للعمل عن قرب مع فريق العمل هناك– هذا الفريق الذي يملوؤه الحماس والمفعم بالتفاني، ، وأن نستمر سويا بالعمل على تطوير الفرص ،وعلى تنمية الأعمال عبر قنوات البيع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ، اضافة الى زيادة تواجد العلامة اشلتجارية لزيروكس عبر المنطقة ".

ومن الجدير بالذكر أيضا ، أن مارك وقبل ان ينخرط في مسيرته المهنية مع زيروكس ، كان قد عمل مدرسا لبضعة سنين. كما عمل مسبقا في الرياضة ، بما في ذلك ممارسته للعبة الرجبي في ليستر تايجرز ، واسبس و هينيلي ، كما درب فريق لندن أيريش.

بروكيد تعين "كريستين هيكارت" في منصب الرئيس التنفيذي للتسويق

أعلنت شركة "بروكيد" عن تعيين الخبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات كريستين هيكارت في منصب الرئيس التنفيذي للتسويق في الشركة التي تعمل في مجال الشبكات، وستعمل كريستين تحت إشراف مباشر من ليود كارني الرئيس التنفيذي.

وتنضم السيدة هيكارت التي تحظى بخبرة تمتد إلى 25 عامًا في تطوير الأعمال والتسويق والاستراتيجيات ووضع ابتكارات وتقنيات جديدة في السوق إلى شركة Brocade من شركة ServiceSource International والتي عملت بها كمسؤولة عن سياسة المكافآت مقابل الأداء للتسويق والاستراتيجيات والأشخاص والأنظمة وكانت مسؤولة أيضًا عن جميع الجوانب المتعلقة بالتسويق المؤسسي للمنظمة العالمية.

ستكون كريستين مسؤولة في منصبها الجديد في Brocade عن تصميم استراتيجيات وخطط تسويقية وتنفيذها، تؤدي إلى زيادة المعرفة والدراية بالعلامة التجارية، إضافة إلى جعل الشركة موفر شبكات مراكز البيانات المفضل. وإلى جانب مسؤولياتها السابقة ستكون مسؤولة أيضًا عن حملات إنشاء المطالبة. وتنضم السيدة كريستين إلى الشركة في وقت تقود فيه شركة Brocade الابتكارات في مجال الشبكات ومجالات التقنيات مثل شبكات منطقة التخزين والشبكات المعتمدة على البرامج وتقنية افتراضية وظائف الشبكة وتكنولوجيا الإيثرنت النسيجية (Ethernet fabrics) لشبكات مراكز البيانات.

وقالت كريستين هيكارت "مع الاعتماد على شبكات نسيجية و NFV و SDN والحوسبة السحابية، يبحث المستخدمون النهائيون جديًا عن شركاء في التكنولوجيا يمكنهم المساعدة في دفع تحول الأعمال". وأضافت "أشعر بحماس شديد للحلول المتميزة من شركة Brocade، وأرى أننا في مكانة جيدة لقيادة الموجة القادمة للإبداع في مراكز البيانات. وتراث شركة Brocade الذي يمتد إلى 18 عامًا في مراكز البيانات وشريكها من النظام البيئي معروف جيدًا، واعتقد أن هذا الوقت مثير للانضمام إلى الشركة."

"توشيبا" الأولى في مبيعات الحواسب المحمولة في السعودية

<< حلّت "توشيبا" في المرتبة الأولى في مبيعات سوق المحمول في المملكة العربية السعودية وفقاً لأحدث النتائج التي قدمتها مؤسسة الأبحاث "أي دي سي" IDC CY 2013.

وتحافظ "توشيبا" على المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية لمدة ثلاث سنوات متتالية مع حصة سوقية عالية تبلغ 24 بالمئة في العام 2013 وفي دول مجلس التعاون الخليجي، تمسك "توشيبا" بنسبة 17 بالمئة من حصة السوق في 2013. ففي 2013، قدمت "توشيبا" مجموعة واسعة من منصات أجهزة الكمبيوتر المحمولة في الأجهزة المحمولة، واللوحية، وأجهزة كمبيوتر الكل في واحد، وأجهزة "ألترابوك"، بما في ذلك أول أجهزة الألترابوك المتحوّلة Satellite U920t & the Portégé Z10t، والتي ساعدت على تلبية مجموعة كاملة من متطلبات العملاء، بدءاً من المستويات الأولية، وصولاً إلى المستخدمين ذوي الخبرة والمهنية العالية.

وتقول "توشيبا" بأن استراتيجيتها الموجّهة بمبيعات المخزون هي استراتيجية ناجحة، حيث ساعدت في الحفاظ على سلامة حركة المخزون اليومية، بالإضافة إلى الإدارة السليمة للمخزون، ولدورة المبيعات، وللتدفق النقدي في قنوات التوزيع. وقد استطاع الرصد النشط لدورة حياة المنتجات أن يضمن عملية بيع المخزون، ومكّن "توشيبا" من ضمان تحديث مخزون قنوات التوزيع بأحدث منتجاتها.



قطاع الخدمات التقنية في السعودية

توسعات مستمرة في أهم أسواق الشرق الأوسط

تشانل العربية كانت على لقاء مع الدكتور غسان بن عبد الرحمن الشبل، الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة الذي أطلع المجلة على أعمال الشركة في توفير أحث الحلول والمنتجات التقنية لقطاع تكامل الأنظمة في أكبر سوق تقنية في منطقة الشرق الأوسط وهي السوق السعودية وما تخطط إليه الشركة في المستقبل القريب:

CHANNEL ما هو مجال اختصاص شركة الإلكترونيات المتقدمة وما هي أهم الحلول والمنتجات التي توفرها لأسواق التقنية في المملكة؟

شركة الالكترونيات المتقدمة هي شركة وطنية سعودية ذات مسئولية محدودة تأسست عام 1988 بناء على توجيهات حكومة المملكة العربية السعودية ضمن برنامج التوازن الاقتصادي لتكريس وتنمية القدرات المحلية في جوانب استراتيجية مثل تصنيع وإصلاح وتوفير الانظمة الالكترونية المتقدمة لقطاعات مختلفة في المجالات العسكرية والمدنية. ويتمثل عمل شركة الالكترونيات المتقدمة فيما يلي: تصميم وتطوير وتصنيع وتعديل وتحديث ومساندة لوجستية للمنتجات والنظم الالكترونية. وهي "شركة" سعودية تعمل في القطاع الخاص، اكتسبت الثقة كما تعتبر طبقاً لحكومة المملكة العربية السعودية من الأصول الاستراتيجية التي تمتلكها الدولة. وقد تم تصميم مبادرة التوازن الاقتصادي لتسهيل التنوع في القطاعات وتطوير قاعدة القوى العاملة وتحقيق الاكتفاء الذاتي وتقديم أحدث التقنيات الحديثة. وتعمل شركة الإلكترونيات المتقدمة باستمرار على تحقيق أهدافها من خلال خلق قدرات سعودية محلية في قطاعات استراتيجية مثل قطاع التقنية والاتصالات وأمن المعلومات وحلول البنى التحتية والخدمات المدارة. بالإضافة إلى مشاركتها في تكامل الأنظمة والتصنيع والعمليات وصيانة بنى تحتية تقنية معقدة وأنظمة تتعلق بالقطاع العام وقطاع الاتصالات والقطاع الصحي والقطاع العسكري.

CHANNEL ماهي أهم التوجهات التقنية التي تم التركيز عليها من قبلكم منذ بداية العام 2014 خصوصاً ضمن أسواق التقنية في السعودية؟

العملاء اليوم على علم تام بأخر التوجهات وأبرز تطوراتها. الأمر بكامله يتعلق بالانفتاح والاستقلالية. ونحن كشركة مزودة للحلول الخاصة بقطاع التقنية والاتصالات نمتلك مجموعة واسعة من الشراكات مع المصنعين ونقدم حلولا متكاملة مبنية على خبرة كبيرة وعمليات تنفيذ مميزة. بالإضافة إلى توفيرنا لحلول إدارة المشاريع والبرامج من خلال خبرة عملية ونماذج عمل تنفذ بأفضل الممارسات. نوفر للعملاء فرصا أكبر لزيادة الإنتاجية من خلال نهج متكامل بدلا من نهج الحلول المنفردة التي تستهلك الجهد والوقت فخلال السنوات الماضية استطعنا تصميم وتقديم وتنفيذ الحلول المتكاملة للعديد من القطاعات ضمن الأسواق وتلبية كافة متطلبات العملاء على اختلافها بالشكل الأمثل.

CHANNEL ماذا توفرون من حلول ومنتجات مميزة لشركائكم ضمن أسواق المملكة؟

لدينا القدرة على توفير الدعم الكامل لبيئة عمل زبائننا الخاصة بالتقنية والاتصالات بشكل مميز ابتداء من تصميم الحلول وتنفيذها وإدارة كافة العمليات المتعلقة بها. نقدم محفظة كاملة من الحلول التي الخاصة بالبنى التحتية والأمان وحلول برمجيات تكامل الأنظمة الخاصة بالأعمال وحلول القطاع الصحي الإلكترونية eHealth وحلول الاتصالات التي تمكن العملاء من الاستفادة من قيمة أكبر لكامل استثماراتهم الخاصة بقطاع التقنية والاتصالات. عملنا بشكل وثيق مع العملاء ضمن العديد من القطاعات مثل قطاع الاتصالات والقطاع العام بالإضافة إلى قطاع المؤسسات الأمر الذي ساعدنا على امتلاك خبرة واسعة لسير الأعمال وأبرز التحديات التي تواجهها أسواق التقنية

والاتصالات اليوم. معظم الشركات اليوم تعمل على الموازنة بين تخفيض تكاليف العمليات وبين تحقيق استثمارات ذكية لمساعدتهم على تحويل أعمالهم ورفع جاهزيتها للمساعدة على تحسين الظروف الاقتصادية. ونحن كشركة متخصصة في تزويد الحلول والأنظمة المتكاملة يمكننا لعب دور محوري في دعم أهداف عملائنا الاستراتيجية لدعم استثماراتهم وتطويرها من خلال الحد من إجمالي تكلفة استثماراتهم ضمن قطاع الاتصالات والمعلومات التقني.

CHANNEL ماهي أهم المبادرات التي من المزمع تقديمها للشركاء حتى نهاية العام 2014؟

خلال السنوات الـ 25 الماضية ركزنا بشكل كبير على تقديم قيمة مميزة لعملائنا كشركة لتصنيع المنتجات الإلكترونية واليوم نعمل على الاستمرار في تقديم قيمة مميزة أيضا كشركة لتزويد الحلول وتكامل الأنظمة لقطاع التقنية والاتصالات في الوقت الراهن وفي أعمالنا المستقبلية. نعمل على تحقيق التوافق الكامل في الحلول التي نوفرها بين المنتجات التي تقدمها شركات التصنيع وبين حاجات عملائنا المتنوعة. سوف نستمر في تقييم وتصميم وبناء واختبار كافة الحلول المناسبة لضمان مرونة أكبر لبيئات عمل عملائنا في قطاع التقنية والاتصالات. لدينا تركيز كبير على تطوير القدرات حول الحلول الذكية التي توفر نظام عمل متكامل. كما وسوف نعمل على توفير خدمات مدارة مميزة بالإضافة إلى الدعم اللازم لإدارة انتقال أبرز عملائنا لتطبيق التقنيات الحديثة.

CHANNEL كيف تنظرون إلى أسواق التقنية في الشرق الأوسط عموماً والسعودية بشكل خاص كشركة متخصصة في توفير الحلول التقنية؟

من المتوقع أن تزداد معدلات الإنفاق على كامل قطاع تقنية المعلومات والاتصالات في المملكة العربية السعودية بنسبة تزيد عن 10% في العام 2014 مقارنة بالعام الماضي لتبلغ 40 مليار ريال سعودي تقريبا. وأبرز القطاعات التي نركز عليها في أعمالها وهي قطاع الاتصالات والقطاع العام الذي يشمل القطاع الصحي والتعليم سوف تحقق مجتمعة ما نسبته 15 مليار دولار من النسبة السابقة. وتأتي هذه النسبة من التخطيط المستمر لزيادة استثمارات الحكومة ضمن هذه القطاعات. وسيكون الإنفاق على مبادرات الحكومة الإلكترونية eGovernment التي تركز على تحسين الخدمات المقدمة للمواطنين والمقيمين المساهم الأكبر في زيادة نمو هذا القطاع. بالإضافة إلى بناء المدارس والمستشفيات الجديدة وتحسين وتطوير القديمة منها وإضافة أحدث التقنيات إلى القطاع الصحي في المملكة من خلال مبادرات عديدة خاصة بقطاع الصحة الإلكترونية eHealth. تعد سوق تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية الأكبر في منطقة الشرق الأوسط وسوف تبقى كذلك خلال السنوات القادمة في الوقت الذي تستمر فيه الحكومة في الاستثمار في مشاريع عملاقة خاصة بالبنى التحتية وسوف تزداد الفرص بشكل كبير أمام شركات



التقنية العاملة خصوصا ضمن أسواق الاتصالات والقطاع الحكومي والتمويل والنفط والغاز، ومن المتوقع أن يكون النمو الأكبر ضمن استثمارات قطاع البرمجيات والخدمات التقنية والاتصالات.

CHANNEL ماهي العلاقة التي تجمعكم بالشركاء وماهي أبرز نقاط الدعم التي توفرونها لهم؟

الشراكات مهمة للغاية بالنسبة لشركة الإلكترونيات المتقدمة. وفيما يخص ذلك فإن مهمتنا تتضمن تحسين التزامنا اتجاه تنويع الحلول من خلال موائمة استراتيجيات أعمالنا مع حاجات عملائنا من خلال العمل بشراكات طويلة الأمد وتسخير الفرص أمامهم واكتساب خبرات وقدرات جديدة وخلق فرص للعمل بالإضافة إلى الاستثمار في قدرات شعبنا والمجتمع ككل. سوف يستفيد شركاؤنا الاستراتيجيين بشكل كبير عندما تمثلهم شركة تتمتع بالاستقرار المالي ولديها سمعة مميزة وتركز بشكل كبير على الجودة في تقديم حلولها بالإضافة إلى أنها تتماشى مع استراتيجية الحكومة السعودية فيما يخص التوطين. العمل مع شركة الإلكترونيات المتقدمة يساعد على زيادة دورات مبيعات شركائنا كما أن الاستثمار في قدرات شركتنا الخاصة بتكامل الأنظمة سيزيد من قدراتها على تطبيق الحلول بشكل مميز وزيادة رضا العملاء بشكل أكبر. يمكن لشركائنا الوصول بشكل أكبر إلى الأسواق المحلية من خلالنا واكتساب خبرة أكبر بتلك الأسواق فشركة الإلكترونيات المتقدمة تعمل بمثابة ذراع لعمليات تقديم وتنفيذ حلول شركائها.

CHANNEL كيف تتوقع أن تتطور أعمال شركة الإلكترونيات المتقدمة في العام 2014 وما بعده؟

يتمحور عمل شركة الالكترونيات المتقدمة في ثلاثة وحدات رئيسية وهي وحدة أعمال أنظمة الاتصالات، وحدة أعمال الأنظمة العسكرية، ووحدة أعمال القطاع الصناعي والتي يتم دعمها بالكامل من قبل وحدة تطوير أعمال الشركة. تركز وحدة أعمال الاتصالات على تكامل أنظمة تقنية المعلومات والاتصالات وأعمال التصنيع والحلول. وتركز وحدة أعمال الأنظمة العسكرية وهي لا تقل حجما عن وحدة أعمال أنظمة الاتصالات تركز على المنصات الإلكترونية وعمليات تصنيعها لقطاع الدفاع في المملكة كما وتركز وحدة أعمال قطاع الصناعة على حلول الطاقة لكامل القطاع الصناعي. وتغطي شركة الإلكترونيات المتقدمة كمؤسسة مجموعة واسعة من قطاعات الأسواق واليوم نعمل على عمليات تحويل رئيسية تشمل كافة وحدات الأعمال لدينا بالإضافة إلى الشركة ككل والهدف من ذلك هو زيادة التركيز على رضا العملاء وزيادة عوائد المساهمين وزيادة كامل النمو لأعمال الشركة. سوف تشهد الأسواق شركة أكثر مرونة مع هيكل تنظيمي أكثر دقة لتحقيق التميز في توفير الخدمات وزيادة رضا العملاء وولاء الشركاء.

CHANNEL ماهي أبرز التحديات التي تواجهكم ضمن أسواق التقنية في السعودية؟ وكيف تعملون على مواجهتها إن وجدت؟

تعد قلة المهارات هي المسألة الأهم في السعودية ويمكن أن نجد ذلك في مختلف القطاعات في الأسواق. ومع مبادرات الحكومة في تطبيق السعودة والتوطين واستمرارها في دعوة الشركات للامتثال للقوانين الخاصة بذلك فإننا نتوقع أن تتراجع المهارات التقنية بشكل أكبر مما سوف يزيد من الضغوطات على شركات تزويد الحلول التقنية مثل شركتنا. ومع ذلك فإن استراتيجيتنا في شركة الإلكترونيات المتقدمة تقوم على تحقيق نمو أكبر للمواهب المحلية ونقل المعرفة المميزة لهم وانطلاقا من ذلك قمنا بمواجه هذا التحدي من خلال استراتيجية التنويع التي طبقناها بنجاح خلال السنوات الماضية.

CHANNEL هل لديك أية رسالة تود توجيهها لشركاء وعملاء "أيه أو سي" في المملكة العربية السعودية؟

تعمل الشركات المميزة على تنفيذ مهمتها ورؤيتها من خلال تطوير استراتيجيات المساهمين بالنظر إلى حالة الأسواق وكافة القطاعات التي تعمل بها. ومن خلال التفاني بالعمل، حققنا تقدما واضحا في توفير الخدمات وإضافة القيمة إلى مجموعة واسعة من المنتجات والحلول خلال السنوات الـ 25 الماضية. والهدف الرئيسي لدينا هو تحقيق المرتبة الأولى كشركة لتزويد حلول تقنية المعلومات والاتصالات وأن تكون شركتنا هي الشركة الرائدة في تقنيات الإلكترونيات في منطقة الشرق الأوسط من خلال تطوير تقنيات متطورة ومناسبة للأسواق من مؤسسة متعددة النشاطات تعمل على تطبيق أحدث التقنيات بشكل محلي لخلق فرص أكبر للعمل.

Gulf Shadows Computer Systems



Day after day,
We step forward to exceed your
Demands

Distributor For

SAPPHIRE SPARKLE PowerColor GALAXY FOXCONN PHILIPS

ADATA Antec elixir qPad Tablet QDS MEMORY EVGA netis

Partner With

TOSHIBA acer intel lenovo hp DELL SAMSUNG

Gulf Shadows Computer System, United Arab Emirates, Dubai, tel +97143574770, Fax +97143574771, www.Gulfshadows.ae

حلول الفيديو المرئي ودورها في المنطقة

تشانل العربية تحدثت إلى سكفيندر غورايا، مدير المبيعات الإقليمي لدى "بوليكوم" حيث أطلعنا على آخر تطورات قطاع تقنيات مؤتمرات الفيديو المرئي وأبرز عوامل النمو التي تسجله أسواق حلول الفيديو المتنقلة وخطط الشركة المستقبلية لمواكبة كافة التطورات:



CHANNEL كيف تصف لنا حالة السوق من ناحية منتجات عقد المؤتمرات بالفيديو في منطقة الشرق الأوسط؟

في بوليكوم، نرى نمواً استراتيجياً في أسواق منطقة الشرق الأوسط مع تزايد الفرص التجارية في جميع أنحاء المنطقة. كما أن هذه المنطقة هي الأكثر جذباً للابتكارات وتبنياً للتقنيات المتطورة مما يزيد من كفاءة ومكانة سوقها. وبالنسبة لحلول الفيديو المتنقلة، من المتوقع أن تنمو قاعدة الهواتف الذكية في منطقة الشرق الأوسط بسرعة أكثر من معدل نموها في أسواق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا بنسبة 20.5% خلال الأعوام الخمسة القادمة، أي أعلى بمعدل 17.5% من توقعات أوروبا الغربية وفقاً لدراسة محللي سوق تكنولوجيا المعلومات لدى شركة "كاناليز".

وقد تقدمت خاصية "الحضور عن بعد" تقدماً ملحوظاً من ناحية الجودة بالمقارنة مع حلول عقد مؤتمرات الفيديو التي كانت تستخدم منذ خمس سنوات، وساهمت في رفع معدل مستخدمي هذه الحلول. فقد كان الاستخدام الرئيسي لحلول الفيديو سابقاً في المسائل الكبرى وكان يحتاج تشغيله إلى فريق مختص في مجال تكنولوجيا المعلومات لبدء عقد المؤتمر. والآن أصبح في غاية السهولة ولا يتطلب معرفة متخصصة. وبالتالي ارتفع معدل استخدام الفيديو ليصبح وسيلة الاتصال الجديدة في مختلف البيئات والصناعات بمنطقة الشرق الأوسط. فهو يعمل في قاعة الإجتماعات وعلى مكتبك ومن طاولة المؤتمرات وإلى الجهاز اللوحي، لتتواصل وكأنك في نفس المكان.

CHANNEL ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب لمنتجات الفيديو المرئية ضمن محطات التوزيع في منطقة الشرق الأوسط؟

تتطلب الشركات والمؤسسات المتوسطة قوى عاملة رقمية للعمل على مدار الساعة وكذلك الحال مع منطقة الشرق الأوسط وخصوصاً المنتعشة تجارياً كدولة الإمارات العربية المتحدة. وهذا لا يعني أن المكاتب والمنتجات الثابتة لم تعد ضرورية ولكن عليها أن تنسجم في العمل مع الأطراف الأخرى خارج المكتب التي تعتمد على عدد كبير من الأجهزة المحمولة والتقنيات الأكثر تقدماً تماماً كالمسارح التي تقدم لقاءاً شاملاً عن بعد. لم تعد الأنظمة البيئية متداولة في الشركات حيث أن الاتصالات والعمليات تحتاج لأن تكون موحدة عبر عدة مواقع عمل ومنصات وأوقات مختلفة. ولهذا تم إعداد محطة تضم جميع هذه العناصر معاً لتقدم حلولاً لعملائها على حسب الطلب.

CHANNEL بما أننا نرى عدة تطورات في صناعة الفيديو المرئي، كيف ستساعد بوليكوم شركائها للاستفادة من الفرص المتاحة في هذه الصناعة؟

تحتاج العديد من الشركات إلى تلبية احتياجات قسم تكنولوجيا المعلومات للحصول على حلول دائمة. وهذا يتطلب باقات خدمات وبرمجيات وأجهزة مصممة خصيصاً للتثبيت والتوزيع المتكامل في مركز العمل. فهي تعتمد على قابلية التشغيل البيني. ومن المثير للاهتمام أن نرى العديد من الموزعين يعملون على وشاق تام مع مختلف الباعة، مما يدل على أن المستخدمين ورجال الأعمال يتوقعون الحصول على تجربة تقنية معلوماتية متكاملة. والآن أفضل الحلول التقنية المتاحة هي القابلة للتشغيل البيني والمتبادل ويمكن تحقيق ذلك الآن. حيث ينبغي على الحلول المتوفرة للشركة أن تكون بسيطة وبديهية للمستخدم بهدف الاستفادة من جميع الجوانب، ولهذا يتم وضع القيمة المضافة للعمل مع المنتجات التي توفر واجهة مستخدم كبيرة.

ونحن في بوليكوم نقدم محفظة شاملة تضم منتجات البنية التحتية والطرفية وحلول برمجيات متكاملة وخدمات عالمية تلبي جميع الاحتياجات التقنية والتجارية لمزودي الخدمات.

وتكمن الميزة الأساسية لمقدمي خدمات السحابة في أنها العائد الأكبر للاستثمار في مدة زمنية أقصر وملكية ذات كلفة إجمالية مخفضة. وهذا يتيح لمزودي الخدمات تقديم سحابة خدمة الفيديو وخدمة الاتصال الموحد واستضافة حلول بيضاء آمنة وقابلة للتشغيل البيني ولا يمكن العبث بها وتتكيف مع مختلف بيئات العمل الحالية.

CHANNEL هل يمكنك التحدث عن التحديات التي تواجهها الشركات أو الشركاء عند تبني الأنظمة الجديدة للاتصال عبر الفيديو؟

يكمن التحدي الرئيسي في توعية الشركات حول ضرورة نشر حلول الاتصالات الموحدة. في حين تقود نظم التشغيل البيني المتقدمة المزيد من الشركات لاعتمادها، إلا أن الاتصالات الموحدة لا تزال معقدة في نظر العديد من الشركات. حيث لا تزال خاصية التوافق تقلق صناع القرار (على الرغم من أن أنظمة بوليكوم تتبع معايير مفتوحة) ويجهلون مدى الفوائد التي يمكن للشركات أن تجنيها في أعمالها من خلال هذه النظم. وبنهاية المطاف ستكون النتيجة هي ذاتها عند حدوث تغيرات جذرية في الاتجاهات السوقية، فهناك دائماً سباقون ومتأخرون في تبني التطورات. يرتكز عملنا وبالتعاون مع شركائنا، في إغلاق تلك الفجوة من خلال توعية الشركات بالفوائد التي يمكن أن تقدمها نظم الاتصالات الموحدة إلى أعمالهم.

CHANNEL ما هي المهارات الأساسية التي ينبغي أن تتوفر في محطات التوزيع لضمان نجاح الحصول على حلول فيديو مرئية؟

ندرك في بوليكون أن تدريب الشريك أمر فعال وحيوي. حيث أن الشركاء يمثلون الباعة في الأسواق المحلية، ومن دون الحيلة والتدريب المنتظم لن يتمكن الشركاء من تطوير أعمالهم ودعم عملائنا. ونحن لدينا العديد من المبادرات التي تهدف إلى دعم مساعي التسويق الخاصة بالشريك وتندرج من مكتبة للموارد على الإنترنت وندوات وتدريبات على مواضيع مثل أفضل السبل لاستخدام شبكات التواصل الإجتماعي للوصول إلى العملاء.

نحن أيضاً نستخدم محطات التواصل الإجتماعي للتحدث مع شركائنا ويسعدنا الإجابة على أسئلتهم من خلال موقع تويتر، كما نقوم عادةً بمشاركة المواقع الإلكترونية في أوراق العمل والبحوث ومقاطع الفيديو وغيرها من الموارد المتعلقة بالمحطة. ونحن ندرك أنه كلما ساعدنا شراكائنا بتوفير الأدوات اللازمة كلما ساعدونا بالمقابل من خلال المبيعات. ولهذا نحرص على تحديث دراسات الحالة وقصص عملائنا باستمرار لأننا نعلم مدى أهميتها لشركائنا. فضلاً عن حرصنا على أن تستند محفظة منتجاتنا على تحليل سليم لاتجاهات السوق، لنواكب حالة السوق ونتقدم معه من خلال توفير حلول مبتكرة من شأنها تلبية جميع احتياجات المستخدم والعميل، وتسهيل الفرص المتاحة في السوق لشركائنا.

CHANNEL ما هي الفائدة التي سيجنيها شركاء بوليكوم من ناحية منتجات الفيديو المرئية؟



إن برنامج شركاء بوليكوم عبارة عن شبكة دعم من الأدوات والموارد أعدت لمساعدة شركائنا في بيع الحلول والتوصية عليها لتلبية احتياجات عملائهم. وهي شراكة مبنية على الثقة وسنعمل معاً على توسيع نطاق وقيمة الاتصالات الموحدة بهدف تقديم حلول أعمال ذات قيمة عالية. وتلتزم بوليكوم في العمل مع شركائها لتقديم أفضل معايير الحلول الموحدة والشاملة للعملاء.

ومعاً نحرص على أن تكون حلول بوليكوم قابلة للتشغيل البيني لتتوافق مع أدوات العمل الأكثر شعبية في هذه الصناعة وبيئات الاتصالات الموحدة الأكثر شيوعاً. حيث تعمل فرق بوليكوم مع رواد هذه الصناعة لدمج منصة المعايير المفتوحة "ريل بريزنس" ضمن البنية التحتية الحالية للاتصالات الموحدة عند العملاء. ومن خلال هذا، يمكن تسهيل عملية التواصل وجهاً لوجه عبر التطبيقات والأجهزة التي يستخدمونها يومياً.


فرص
البيانات
الكبيرة

من المعروف في قطاع التقنية عموما أن البيانات غير المنظمة تشكل على الأقل 80% من كامل بيانات مؤسسة أو شركة ما. ومن الممكن أن يكون الهدف الأساسي من التركيز على البيانات الكبيرة هو اكتشاف أنماط مكررة للأعمال باستخدام أدوات ذكية لإستقصاء المعلومات والتحليلات بالإضافة إلى توفير فرص أكثر أمام الشركاء لكسب إيرادات أكبر.

شركات التقنية في منطقة الشرق الأوسط على علم بالآثار والفرص التي من الممكن أن توفرها البيانات الكبيرة. والفرص المتاحة أمام قنوات التوزيع لتوفير أدوات التخزين والخدمات المدارة والأبحاث في زيادة مستمرة بشكل متسارع. إلا أن التحدي الأكبر أمام شركات إعادة البيع وشركات تكامل الأنظمة والزبائن يكمن في البدء باستغلال تلك الفرص.

يقول ريغاناثان كريشنامورثي، محلل أول في مؤسسة الأبحاث فروست آند سوليفان: "تزداد معدلات استخدام البيانات الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط في الوقت الذي يدرك فيه العديد من المدراء التنفيذيين أهمية دورها في أعمالهم".

ويضيف: "بلدان مثل السعودية والإمارات تأتي في المرتبة الأولى من حيث مستويات الاستخدام ومع ذلك فإن 25% من المؤسسات لم تدرك بعد الأهمية الكبيرة للبيانات الكبيرة كأداة. وحتى تلك التي تدرك أهمية الانتقال للعمل بالبيانات الكبيرة فإنها لم تقم بذلك خشية عدم القدرة على معرفة حجم عائدات الاستثمار. وكنتيجة لذلك، يمكننا القول بأن أبرز ما تقدمه المنطقة هي عمليات التطوير ولكن من المتوقع أن يتغير ذلك في الوقت الذي ترى فيه هذه الشركات العديد من المشاركين ضمن القطاع اعتمدت فعلا عمليات تحليل البيانات الكبيرة لزيادة تنافسيتها".

وبالنظر إلى ذلك، تشير التقديرات إلى أن 80% من بيانات الشركات غير منظمة وهناك حاجة كبيرة إلى إيجاد حل لذلك. وستكون هناك فرصة كبيرة أمام قنوات التوزيع لتقديم أفضل الحلول التي تساعد الشركات على الاستفادة من بياناتهم الكبيرة بأفضل الطرق.

شركات عديدة متخصصة في إدارة البيانات وتحليلها على استعداد لتقديم أفضل الحلول لذلك مثل شركة "تيرا داتا" التي تعمل على الاستفادة من الفرص المتاحة وتعزيز شبكة أعمالها مع الشركاء ضمن القنوات.

يقول إسلام زيدان، مدير المبيعات وتطوير الأعمال لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا في "تيرا داتا": "تضم اليوم منطقة الشرق الأوسط خدمات مالية ومصرفية مميزة بالإضافة إلى بنية تحتية قوية لقطاع الاتصالات وهذا ما يتيح أمامنا العديد من الفرص التي يجب استغلالها".

ويضيف بالقول: "نبذل جهودا مميزة لمساعدة قطاع البنوك والقطاع المالي وقطاع الاتصالات على تحسين الأداء العام والمحافظة على ولاء العملاء وزيادة الكفاءة من خلال تقديم أفضل منصات تحليل البيانات والحلول المتعلقة بها. ليس ذلك فقط، ولكننا نساهم بشكل مستمر في زيادة حجم المهارات اللازمة لإدارة كميات البيانات الكبيرة والاستفادة بشكل فعال من البيانات المتزايدة لدفع سير الأعمال بشكل فعال وإغناء تجربة العملاء".

مساعدة العملاء على فهم حالة البيانات الكبيرة وتحويل كميات كبيرة من المعلومات الخام من مصادر داخلية وخارجية إلى معلومات ذات معنى بالإضافة على ذكاء الأعمال في الوقت ذاته سوف يساعدهم على اتخاذ قرارات أفضل لأعمالهم وذلك هو هدف أي معيد بيع يعمل بشكل حقيقي على تحسين سمعته كصاحب خبرة كبيرة في معالجة البيانات الكبيرة.

يقول بوبي جوزيف، رئيس قسم المعلومات في "داتا ساينس تكنولوجي": "تواجه الشركات تحديا كبيرا يتمثل في تحديد سيناريو البقاء على اطلاع على اخر التقنيات وأحدثها. وهم بحاجة إلى تحسين مهاراتهم فيما يتعلق بالبيانات الكبيرة ونماذج الأعمال الجديدة وتقنيات الحوسبة السحابية للعمل بشكل مهني في تلبية احتياجات العملاء ومتطلبات الأسواق على اختلافها".

ووفقا لتاج الخياط، المدير الإداري لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا وشمال ووسط وغرب إفريقيا في شركة "ريفربد" فإن خبرات عمليات تحليل البيانات تحتاج إلى شروط ومواصفات معينة.

يقول: "على الشركات معرفة كافة التفاصيل المتعلقة بمتطلبات البنية التحتية فيما يخص التطبيقات والتخزين والشبكات والتي سوف ترتبط بسياسات التخزين وأمن المعلومات ليكون باستطاعتها تحليل البيانات بشكل كامل فأية شركة تعتبر بياناتها حساسة ويجب تأمينها".

ولإضافة كافة المتطلبات للوصول إلى قدرات غنية فيما يخص البيانات الكبيرة يمكن للشركات الاستثمار بشكل كبير في قنوات التوزيع والعمل مع الشركاء لتحقيق ذلك.

يقول آلين ميتشل، مدير تقني أول لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في الشركة المتخصصة في إدارة البيانات "كومفولت": "تتطلب البيانات الكبيرة مجموعة كبيرة من المهارات الخاصة بالتحليل والبرمجة لا تحتاجها أدوات التحليل الموجودة اليوم". يضيف: "تتضمن تلك المهارات خلفيات قوية في الرياضيات والتحليل الإحصائي بالإضافة إلى معرفة واسعة بأحدث لغات البرمجة الإحصائية وتقنيات وضع نماذج تحليل متخصصة. والبيانات الكبيرة تتطلب مهارات تقنية جديدة لايمكن إيجادها اليوم بشكل جاهزة في العديد من مراكز بيانات الشركات. ومن تلك المهارات هندسة المعلومات التي تتضمن بناء قاعدة بيانات بأحجام كبيرة جدا



بوبي جوزيف من "داتا ساينس تكنولوجيز"

بالإضافة إلى القدرة على توفير برمجيات متخصصة في تحليل وتأمين هذه الكميات الكبيرة من البيانات".

ويقول أيضا: "كما أن البيانات الكبيرة تتطلب مجموعة من المهارات التي تتضمن قدرة الأشخاص على الوصول إلى معلومات شاملة عن شركاتهم وفهم عميق لأقل وأبسط عمليات سير الأعمال وبذلك يمكنهم معرفة ما يجب أن يسعوا لتحقيقه للوصول إلى تحليل بياناتهم بشكل صحيح. بالنتيجة، يمكن لشركات إعادة البيع تمييز أنفسهم من خلال إثبات أنفسهم بتقديم فوائد ملموسة للعملاء".

هل البيانات الضخمة BigData خدعة تسويقية أم حقيقة؟

يشير الكاتب كريستوفر ميمز في موقع كوارتز بالقول إن سيناريو التسويق التالي يضلل الزبائن: "إذا لم تكن لديك حلول البيانات الكبيرة فالأفضل أن تحصل عليها، فمنافسيك لديهم منها، والخلاصة إذا كانت بياناتك صغيرة فسوف يقوم خصومك بجعلك تأكل غبارهم ويخطفون خطيبتك!"

ويلفت كريستوفر إلى ثغرات عديدة في مفهوم البيانات الكبيرة التي يسوق لها الاستشاريين وشركات تقنية المعلومات التي تنوي بيع الشركات "أهم تقنية جديدة". ولحسن الحظ، فإن طباع خبراء البيانات الضخمة من العلماء تتسم بالتشكيك بكل شيء وهم يحذرون من مزاعم كثيرة يسوق الاستشاريون وخبراء التسويق وهي كما يلي: حتى البيانات الضخمة لدى فيسبوك يمكن تحليلها كلها في كمبيوتر شخصي واحد وإن كان لدى الشركة "عناقيد" clusters وهي مصفوفات أنظمة الخادم بأعداد كبيرة. واكبر كمية بيانات تعالجها ياهو ، مثلا تعادل 12 غيغابايت وهي تستدعي خادم أكبر من الكمبيوتر الشخصي بل إن مايكروسوفت تشير إن أن الاعتماد على مصفوفات الخادم هي عملية لا تتمتع بالكفاءة بل غير مناسبة كليا.

مفهوم البيانات الضخمة أصبح مرادفا لتحليل البيانات وهو أمر مربك وضار. أصبح من غير المناسب قول عبارة بيانات دون أن تتبعها صفة الضخامة، ويسوق ذلك حتى لدى الشركات الصغيرة كما فعل أحد الكتاب مؤخرا وهو يتحدث عن بيانات يتسع له ملف إكسل واحد أو ملف من وثائق غوغل يمكن العمل به بكمبيوتر محمول، فكيف بتسويق خوادم مراكز البيانات له؟

تضخيم البيانات سيكلفك الكثير ولا يقدم سوى فائدة ضئيلة، قد يعتقد البعض أن المزيد من البيانات هو أفضل، إلا أن الحقيقة هي غير ذلك إذ قد يضرك جمع المزيد من البيانات للحصول على مغزى مفيد من تحليلها، لأنه كلما تضخمت البيانات كلما أصبح استخلاص النتائج المفيدة أصعب بحسب عالم البيانات فنسنت جرانفيل في بحثه بعنوان "لعنة البيانات الضخمة".

عندما تخوض الشركات في مجال البيانات الضخمة فهي تفتح أمامها بوابة للارباك بسبب ارتباط البيانات الضخمة بمجالات بالغة التخصص مثل علم الإحصاء وجودة البيانات وعلوم البيانات وهي مجالات تتغير وتتعرض للمراجعة والتحقق أحيانا وقد يلزمك حالم شهادة دكتوراة لتحليل تلك البيانات.

هل تلزم البيانات لأنشطة شركتك وخططها؟ بالطبع يلزمك الاهتمام بالبيانات في الشركة لكن تبني صرعات لا يفيدك بل قد يضيع عليك فرص كشف البيانات التي تفيدك فعلا، وما كشفه عالم الوراثة جريجور ماندیل من أسرار هائلة للصبغات الوراثية توصل إليه من جمع بيانات لا تزيد عن صفحات كراس ورقي متوسط، فالجانب المهم يكمن بجمع البيانات الصحيحة وليس جمع كمية يجب أن تكون ضخمة لإخضاعها للتحليل والدراسة واستخلاص الفائدة.

الاستشارات المتعلقة باستراتيجيات البيانات الكبيرة والخبرة والمعرفة الواسعتين تعد العناصر الرئيسية التي على شركات إعادة البيع وشركات تكامل الأنظمة العمل على تطويرها بشكل مستمر وذلك لزيادة تنافسيتهم في حال رغبتهم بتقديم حلول فعالة وخدمات مميزة لزبائنهم من المؤسسات والشركات الكبيرة.

يقول ميغر كومار، مدير أبحاث لقسم البرمجيات في مؤسسة الأبحاث "أي دي سي": "التحدي الأكبر بالنسبة للبيانات الكبيرة يكمن في مساعدة العملاء على أن يعرفوا تماما ما يريدون تحقيقه من بياناتهم وكيف يمكن الوصول إلى الأهداف التي وضعوها لأعمالهم. الشركاء ضمن القنوات يمكن أن يساعدوا في تحقيق العملاء ما يسعون إليه والحصول على قيمة أكبر لبياناتهم كما ويمكنهم تقديم الاستشارات اللازمة للتأكد من حصول العملاء ما متطلباتهم".

يقول دين سوليفان، رئيس قسم بنية الشبكات وأعمال المؤسسات في "سيسكو" الشرق الأوسط: "يجب أن تمتلك قنوات التوزيع معرفة كبيرة حول الحلول التي تساعد على تطوير الأداء وزيادة فعالية تنفيذ الأعمال ضمن الأسواق والحد من المخاطر وتحقيق زيادة أكبر في مبيعات الشركاء لتلك الحلول".


إسلام زيدان من "نيرا داتا"



ألين ميتشل من "كومفولت"


دين سوليفان من "سيسكو"

Dell recommends Windows.

Ready for the day your customer has to push out a new update. To 1,024 users. All logging in remotely.



Introducing the world's most manageable systems,* secured by Dell Data Protection. For days like these.

The new Dell Latitude and OptiPlex systems, available with up to Intel® Core™ i7 vPro™ processor and Dell remote BIOS management, providing seamless remote access to your customer's employees' PCs, no matter where they are. In addition, it enables out-of-band management so your customer can remotely erase a hard drive if a laptop is lost or stolen. And optional Dell Data Protection|Encryption protects data from the device to the cloud, and ensures only the right people have access to the laptop's most sensitive data. Manageability and security concerns are solved. Talk about a win-win situation.

Manageable. Secure. Reliable.

The power to do more

MINDware

Contact your Authorized Dell Distributor for further details
Mindware – dell@mindware.ae or call us on +9714 450 0600

Most manageable claim applies to the following products: OptiPlex 9020, OptiPlex 9020 AiO and Latitude E6540. Dell OptiPlex and Latitude systems are trademarks of Dell Inc. Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi and Xeon Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. ©2013 Dell Inc. All rights reserved.



ضوابط حماية خصوصية أمن معلومات المؤسسات



تكمن أهمية كسب ثقة الجمهور من خلال تحديد الضوابط التي تحمي الخصوصية ومعلومات المتعاملين مع المؤسسات الحكومية ضمن التطبيقات والخدمات الإلكترونية

أصبحت الأنظمة التقنية تتمتع بقوة هائلة لتنفيذ الكثير من المهام لكن أدنى خلل أو إساءة استخدام يمكن أيضا أن يتحول بسهولة إلى كارثة تلحق أضرارا بليغة بالشركات والمؤسسات التي تتعامل مع الجمهور وتتحمل مسؤولية حماية خصوصية المعلومات. فالأدوات القوية تستدعي إدارة متأنية لها لأن القوة التي تجعل الأنظمة ذات فعالية هائلة هي ذاتها التي يمكن أن تلحق ضررا هائلا في لحظة تهاون. ويصح ذلك عند الحديث عن خدمات الإنترنت والتطبيقات الذكية في ذات الوقت. فقد أصبحت الإنترنت أداة أساسية في عمل الشركات والمؤسسات لكنها يمكن أن تؤثر على إنتاجية العاملين فيها كعامل إلهاء كبير عند الافتقار إلى سياسة استخدام واضحة.

فعدا عن الثغرات الأمنية التي قد تكشف أنظمة الشركة هناك احتمال استخدام البريد الإلكتروني والإنترنت كقرائن قانونية ضد الشركات عند وقوع مشاكل معينة مثل الإصابة بالفيروسات وإعادة نشرها دون علم مستخدمي الكمبيوترات في الشركة أو انكشاف معلومات الزبائن عن طريقة ثغرات ناتجة عن إساءة الاستخدام. ففي حال الكمبيوترات التي تفتقر إلى حماية كاملة يكفي الاتصال بالإنترنت لدقائق معدودة ليتم اختراق تلك الكمبيوترات المكشوفة آمنيا.

> **بفضل اعتماد سياسة قواعد لإستخدام الإنترنت والبريد الإلكتروني وباقي الأنظمة التقنية تنقلص فرص تعرض المؤسسة للمساءلة القانونية**

لذلك تعتمد شركات عديدة في أوروبا والولايات المتحدة وآسيا أسلوب يعتمد على سياسة لاستخدامات الإنترنت Internet usage policies، وكانت الإمارات العربية المتحدة سباقة بين الدول العربية في إصدار تشريعات مناسبة للوزارات والدوائر الحكومية والمؤسسات العامة.

فقد أصبح استخدام الإنترنت أساسيا لإنجاز الكثير من المهام في مهن واختصاصات كثيرة. ولا تكفي برامج المراقبة أو التصفية (الفلترة) لمنع تجاوزات يمكن القيام بها بسهولة بل يجب إطلاع المستخدمين على السياسة المقبولة لاستخدام الإنترنت وأنظمة تقنية المعلومات، والتي تنحصر باستخدامها لأغراض العمل فقط مع التوقيع على تعهد بذلك.

وتؤمن هذه الطريقة مجالا لتقليص استخدام برامج وأنظمة المراقبة المكلفة مع تحقيق تفهم مقبول لدى الطرفين، الإدارة والموظفين.

إذ من الضروري أن تتم المراقبة بشروط أخلاقية كي لا تصبح نوعا من التجسس أو التلصص على الموظفين واقتحام خصوصياتهم. من الطبيعي أن تسعى إدارة الشركات والمؤسسات لضبط ومراقبة استخدام الإنترنت وأنظمة الكمبيوتر والإنترنت والبريد لديها للمحافظة على سلامة سير العمل، لكن من غير الطبيعي عدم تبليغ الموظفين بذلك.

فمع انتشار تقنيات جديدة مثل المراقبة بالفيديو أصبح هناك ثغرات أخلاقية ترتبط بحق التمتع بالخصوصية والاستخدام المقبول لكاميرات الفيديو. فاستخدام تقنيات المراقبة تستدعي قيام الشركات – بين الموظفين وأرباب العمل، بترسيخ قواعد لاستخدام الإنترنت والبريد الإلكتروني وباقي الأنظمة التقنية بما يوافق عليها الطرفين، وثانيا، لابد من تبليغ الموظفين بوجود رقابة على ما يقومون به. فلا بد من تحقيق توازن بعيدا عن التطرف سواء كان في مراقبة كل حركة في كل ثانية، أو في إهمال الأمر تماما وإخفاء الرأس تحت الرمال بكل اللامبالاة الممكنة.

لذلك فإن اعتماد سياسة قواعد لاستخدام الإنترنت والبريد الإلكتروني وباقي الأنظمة التقنية تقلص فرص تعرض الشركة للمساءلة القانونية من عدة جوانب. وعلى قسم التقنية في الشركة تطبيق بنود السياسة ومراقبة الالتزام به، كما يتوجب توعية المستخدمين بأهمية التقيد والالتزام بتلك القيود تجنبا لعواقب خطيرة.

إذ يكفي نسخ مواد وإعادة نشرها في موقع آخر لانتهاك قوانين حقوق الملكية الفكرية، كذلك هو الحال مع زلة لسان في البريد الإلكتروني لتعريض الشركة للمساءلة القانونية واستخدام البريد الإلكتروني قرينة ضد الشركة. فلا يأتي البريد الإلكتروني بحد ذاتها مع دليل استخدام واضح لكن المنطق وتحديد الاستخدام المقبول هو الضمان الأساسي لتجنب انقلاب التقنية من أداة عمل فعالة إلى ثغرة أمنية وقانونية ضد الشركة ذاتها.

وجاءت من الإمارات في العام 2013 أبرز خطوة تمثلت بلائحة أمن المعلومات في الجهات الاتحادية، والتي تسري على الجهات الاتحادية وعلى الموظفين العاملين لدى هذه الجهات. نشرت الصحيفة الرسمية قرارا أصدره صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وهو قرار مجلس الوزراء رقم 21 لسنة 2013، بشأن لائحة أمن المعلومات في الجهات الاتحادية، والتي تسري على الجهات الاتحادية وعلى الموظفين العاملين لدى هذه الجهات. وتهدف اللائحة المنشورة في العدد الاخير من الجريدة الرسمية الى تعزيز مفهوم امن المعلومات لدى الجهات الاتحادية والمستخدمين، وتحديد معايير الاستخدام الامثل للأصول المعلوماتية، وتشجيع التطبيق الفعال للأمن الالكتروني عن طريق تعزيزه باعتباره جهدا جماعيا يتطلب مشاركة ودعم كافة المستخدمين، والتأكد من ان المستخدمين على علم ودراية بالتزاماتهم فيما يتعلق باستخدام الأصول المعلوماتية، وبيان الإجراءات التي يتعين على الجهات الاتحادية اتباعها، لحماية المستخدمين من الاعمال غير القانونية أو الضارة ، والتي قد



تؤدي الى تلف الأصول المعلوماتية. كما تهدف اللائحة، الى توفير اطار قانوني للجهات الاتحادية لضمان أمن الأصول المعلوماتية، وإيجاد بيئة آمنة في الجهات الاتحادية لحفظ المعلومات، من خلال ضمان سرية المعلومات والبنية التحتية للشبكة، وحمايتها بمنع الدخول أو التعديل أو التغيير غير المصرح به لتلك المعلومات، وحمايتها كذلك من الفقدان أو التسرب أو التلف أو الإضرار بها بأية وسيلة كانت ، بالإضافة الى مواجهة المخاطر المتصلة بأمن المعلومات وتحديد المخاطر المحتملة، وكيفية مواجهتها لضمان استمرارية سير العمل في الجهات الاتحادية ضد التعرض لأي حادث أو هجوم. وحددت اللائحة ضوابط عامة لاستخدام البريد الإلكتروني، حيث يجب ان تكون كافة نظم البريد الإلكتروني الحكومية ملك الجهة الاتحادية، ويحظر على المستخدم مشاركة كلمة مروره مع الأخرين، والالتزام باستخدام نظام البريد الإلكتروني في المراسلات الرسمية فقط ويمنع استخدام البريد المجاني مثل "yahoo، Gmail، Hotmail ".

ويحظر على المستخدم القيام بإرسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية التي تحتوي على تصريحات مشينة أو تشهيرية أو تهجمية أو عنصرية أو بذيئة، وتشمل التعليقات المسيئة عن العرق أو الجنس أو اللون أو الدين أو الإعاقات أو العمر أو أمور جنسية أو مواد إباحية أو مواد تتعلق بالمعتقدات والممارسات الدينية والسياسية.

وحظرت اللائحة على المستخدم القيام بإرسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية التي تحتوي على معلومات سرية أو تعد انتهاكا لحقوق الملكية الفكرية، والقيام بإرسال أو إعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية التي تضمن مرفقات تحتوي على فيروسات أو أية برامج قرصنة أو تخريبية أو محتويات ممنوعة بحكم القانون. ويحظر فتح رسائل البريد الإلكتروني غير المرغوب فيها "Spam"، وعلى المستخدم حذفها من نظام البريد الإلكتروني الخاص به، ويحظر استخدام البريد الإلكتروني الرسمي لأغراض شخصية، ويحظر على المستخدم المشاركة في نشر الرسائل الإلكترونية لأسباب شخصية أو تجارية أو دينية أو سياسية.

ويحظر على المستخدم المشاركة في نشر الرسائل الإلكترونية لأسباب خيرية بدون إذن مسبق من الجهة الاتحادية ، ويحظر على المستخدم استخدام نظم البريد الإلكتروني لانتحال صفة شخص آخر، ويحظر على المستخدم القيام بإرسال أو اعادة توجيه أو نقل أو توزيع أو الرد على الرسائل الإلكترونية عند استخدام نظام البريد الإلكتروني الخاص بشخص آخر، ويحظر على المستخدم إدخال اي تغييرات على محتوى الرسالة الإلكترونية أو تغيير التاريخ والوقت أو المصدر أو الجهة أو التسمية أو اية معلومات أخرى، ويجب على المستخدم القيام بالفحص والتحقق من أن الملفات المرفقة بالرسائل الإلكترونية لا تحتوي على فيروسات أو تعليمات برمجية ضارة. فيما حددت اللائحة ضوابط استخدام البريد الإلكتروني للهاتف المتحرك ، حيث يجب على المستخدم عند استخدام البريد الإلكتروني للهاتف المتحرك الالتزام بأن يكون جهاز الهاتف المتحرك مزودا بميزة ثقل أمات " كلمة مرور" مفعلة وينبغي ان يكون الجهاز مزودا بميزة القفل التلقائي اثناء استخدام خاصية البريد الإلكتروني للهاتف المتحرك التي قد توفرها الجهة الاتحادية، وان يقفل الهاتف المتحرك الذي تم توصيله مع البريد الإلكتروني للجهة الاتحادية بقفل الأمان " كلمة مرور" عند تركه في أي مكان، وإبلاغ الوحدة المختصة فورا إذا فقد هاتف متحرك، لكي تقوم الوحدة المختصة بحذف بيانات البريد الإلكتروني تلقائيا من الجهاز بمجرد وصله بالشبكة، وابلاغ الوحدة المختصة والتنسيق معها قبل بيع هاتفه المتحرك أو إعطائه لشخص آخر وتقوم الوحدة المختصة بحذف معلومات البريد الإلكتروني الخاص بالجهة الاتحادية من جهاز الهاتف المتحرك، والتوقيع على نموذج التعهد الأمني المرفق بالقرار والذي يحدد المسؤوليات والإعدادات الأمنة التي يجب عليه تطبيقها عند استخدام نظام البريد الإلكتروني من قبل جهاز الهاتف المتحرك .وأشارت اللائحة الى أنه يتعين تذييل كافة رسائل البريد الإلكتروني الصادرة عبر البريد الإلكتروني للجهة الاتحادية التي يتبع لها المستخدم بنص اخلاء المسؤولية ويجب على المستخدم التأكد من استخدام كلمات مرور آمنة وفعالة وحفظها بشكل آمن في جميع الأوقات. وتضمنت اللائحة ضوابط استخدام الانترنت، حيث اشارت الى انه يجب ان يكون استخدامه للإنترنت لأغراض العمل فقط، أو لزيادة خبراته في مجال عمله في الجهة الاتحادية، وألا يقوم بالدخول الى المواقع المحظورة أو التي تحتوي على محتوى محظور بموجب سياسات الجهة الاتحادية، وألا يقوم بالدخول الى المواقع المسيئة أو المساهمة فيها، وعدم المشاركة في اي نشاط من شأنه أن يؤدي الى توقف عمليات أنظمة الحاسوب، وعدم تحميل أو تثبيت برمجيات من الانترنت الا بموافقة الوحدة المختصة.

وحددت اللائحة ضوابط مكافحة الفيروسات والتي يتعين على الوحدات المختصة والمستخدمين في الجهات الاتحادية اتخاذها والالتزام بها، وحددت كذلك ضوابط استخدام الأصول المعلوماتية وضوابط الاتصال عن بعد بشبكة الجهة الاتحادية وضوابط استخدام اجهزة الحاسوب المكتبية والمحمولة. والزمت الوحدة المختصة بتشفير البيانات في الجهة الاتحادية، وأن توفر أكبر قدر من الحماية للمعلومات المصنفة والحساسة والسرية عن طريق الاستخدام الفعال لتشفير البيانات وتوفير تدابير التشفير المناسبة. واشارت اللائحة الى ضوابط استخدام النسخ الاحتياطي واستعادة المعلومات والتي يجب على الوحدة المختصة بالجهة الاتحادية الالتزام بها.

وحددت اللائحة درجات السرية بالنسبة لوثائق ومستندات الجهات الاتحادية ومعلوماتها الأشخاص الذين لهم حق الاطلاع على كل درجة من درجات السرية التي وضعت لها اربع درجات، هي "سري للغاية وسري ومحظور وعام".

وتناولت اللائحة النفاذ عبر الشبكة المحلية اللاسلكية " wi– fi" والاشتراطات التي يجب توافرها فيها وحددت ضوابط تخزين المعلومات والبيانات الرسمية في الوسائل الخارجية التي يجب الالتزام بها. وتطرقت اللائحة الى الجزاءات التي تطبق على من يخالف احكامها، حيث اوضحت انه دون الإخلال بالمسؤولية الجزائية المنصوص عليها في القوانين العقابية ذات العلاقة يجازى كل مستخدم يخالف احكام هذه اللائحة بالجزاءات التأديبية الواردة في القوانين واللوائح الخاصة بالموارد البشرية المطبقة في الجهة الاتحادية التي يعمل فيها. وتتولى الهيئة العامة لتنظيم الاتصالات تعميم هذا القرار على جميع الجهات الاتحادية وتصدر السلطة المختصة في الجهات الاتحادية القرارات اللازمة لتنفيذ احكام هذا القرار ويعمل به بعد 90 يوما من اليوم التالي لتاريخ نشره في الجريدة الرسمية.

DISTREE MIDDLE EAST

Celebrating 10 years

DISTRIBUTOR | RETAILER
VENDOR | E- TAILER

20-22 May 2014, Fairmont Bab Al Bahr, Abu Dhabi



Join us for DISTREE Middle East – the region's leading ICT & CE event

70–plus
ICT & CE brands

120
e-tailers & retailers

22–plus
countries

"DISTREE Middle East is a must attend event for retailers. You get to see the latest products and hear about future market trends. It's an annual meeting of top executives and decision makers from the industry - vendors, distributors and retailers under one roof."

Carrefour
Rahul Anand
Merchandise Manager UAE

"It is a great event and good chance to present new products."

HUAWEI
Mohammad Nasrat
Sales Director

"I've been attending DISTREE for 7 years now and every year I am still surprised by the amazing organization. It is the best platform in the Middle East to meet new customers and strengthen existing relationships."

Seagate
Ayman Al-Ajouz
Sales Manager – MENA

SPONSORS

DELL | ENERGY SISTEM | HUAWEI | belkin LINKSYS | manhattan | MaxElectronics | Seagate | TDK Life on Record

EVENT PARTNER

GfK

@DISTREE_ME
www.distree-me.com

DISTREE EVENTS

حلول التخزين المبتكرة تمكّن الشركات من أتمتة البنية التحتية المعلوماتية وتبسيطها

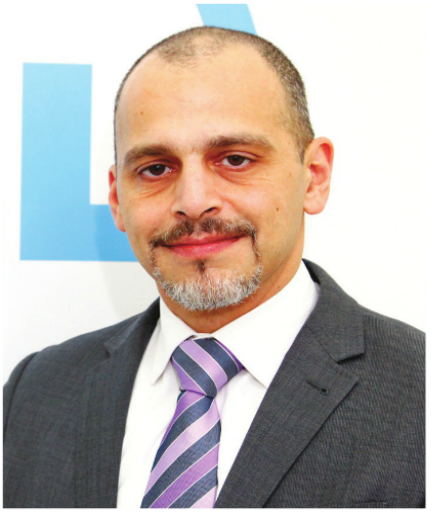
يتفق كثيرون من كبار المديرين التقنيِّين على أنّ تخزين البيانات عملية بالغة التعقيد وباهظة الكلفة في آنٍ معاً. ووفقاً لتقرير صادر عن المؤسسة الاستشارية العالمية «آي دي سي» فإن متطلبات الشركات من حلول التخزين تزداد بنسبة تفوق 50 بالمئة سنوياً، فيما تزداد السَّعَة التخزينية الإجمالية المتاحة لديها بنسبة تعادل نصف تلك النسبة.

وجرّاء ذلك بدأنا نشهد توجهات ناشئة في صناعة الحلول التخزينية بُغية تجنُّب التعقيدات غير الضرورية. وكانت الأتمتة قد مهَّدت الطريق، منذ أعوام، لتبسيط البنية التحتية المعلوماتية ومهام إدارتها، ويتعزز زخم هذا التوجه إلى الأمام في خضمّ استحواذ حلول التخزين الفلاشية والحلول المتقاربة على نسبة مهمة من سوق حلول التخزين. والسؤال الذي يفرض نفسه هنا: كيف يمكن لكبار المديرين التقنيِّين في الشركات مواكبة متطلبات الأعمال الجديدة وتحقيق التوافق المرجوّ بين الأدائية والميزانية؟

الحلول المتقاربة تسهّل إدارة البنية التحتية المعلوماتية وتقلص المساحة والكلفة معاً

وفقاً للمؤسسة الاستشارية العالمية «فوريستر ريسيرتش» فإنَّ زهاء 95 بالمئة من كبار المديرين التقنيِّين والقائمين على حلول التخزين يؤيدون شراء حلول التخزين من ذات الشركة التي يشترون منها نظم الخوادم أو الحلول الشبكية أو خدمات التقنية المعلوماتية أو حلول إدارتها. وأشار المستطلعة آراؤهم إلى أن بناء علاقة وثيقة مع عدد أقل من الشركات إنما يسهم في تعميق الثقة، وتعزيز انسيابية منظومة التقنية المعلوماتية، وتوطيد الدعم المقدّم للشركة بعد اقتنائها لحلول تقنية متعدّدة من مُورِّد واحد. وبتعبير آخر، يسهم ذلك في تبسيط إدارة منظومة التقنية المعلوماتية بجوانبها وأجزائها المختلفة. ومما يتفق عليه كبار المديرين التقنيِّين أيضاً إيلاء الأولوية لمسألة الاستجابة لمتطلبات الأعمال بالسرعة اللازمة، على صعيد التطبيقات والخوادم وغيرها. لذا من التوجهات اللافتة خلال الأعوام القليلة الماضية شراء حلول الحَوْسَبَة القابلة للنشر خلال فترة وجيزة من أجل تحقيق ما سبق. مثل هذا الأمر قاد إلى ظهور ما يُعرف بالبنية التحتية المتقاربة التي تتيح إدماج نظم الخوادم وحلول التخزين والحلول الشبكية ضمن هيكلية أحادية تتسم بسهولة إدارتها بُغية تمكين الشركات على اختلاف أحجامها، سواء كنا نتحدث عن شركات كبرى أم شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، من تقليص كلفة تشغيل التطبيقات وتسريع نشر أجزاء البنية التحتية الجديدة، والأهم من هذا وذاك تسهيل إدارة المنظومة المعلوماتية برُمَّتها.

وثمة مثال على ذلك ظهر مع دخول حقبة البنية التحتية المتقاربة، وربما من خلال ابتكارات مثل «مصفوفة بليد» Blade Array.



فمن خلال إدماج موارد الحَوْسَبَة والمُحوِّلات والسَّعَة التخزينية ضمن هيكلية مكثفة ومتكاملة، توفر «مصفوفة بليد» نطاقاً عريضاً من الخيارات والقدرات، بدءاً من مصفوفة الأقراص الأساسية ووصولاً إلى النظم عالية الأتمتة وفائقة التقنية الافتراضية المواكِبَة لمتطلبات التطبيقات وبيئات الحَوْسَبَة المختلفة. وتساعد هذه النظم الشركات في تقليص التكلفة التشغيلية من خلال توافر محوِّلات أكثر فاعلية وكوابل مبسَّطة وإدارة موحَّدة ضمن هيكلية أحادية. كذلك تشمل الفوائد المتأتية من «مصفوفة بليد» تقليص كلفة تشغيل التطبيقات، ونشر أجزاء البنية التحتية خلال فترة أقل، وتعزيز انسيابية وسرعة إدارة الحلول، وتحسين زمن إتمام التطبيقات ونشر بيئة الحَوْسَبَة السحابيَّة.

ولكن علينا أن نتذكر هنا أن الحلول التي تتوافر في شكل حزمة لا تُعَدُّ بالضرورة بمثابة حلول شاملة. وفي حين أن الخاصية التقاربية والتكامل المُسْبَق قد يضمنان أداء البنية التحتية وموثوقيتها وجودتها، فإن علينا أن نتذكر أن الحلول لا تُطوَّر أو تُدار على نحو متماثل. لذا من المهمّ للغاية أن تختار الشركة أو المؤسسة شريكاً موثوقاً ومرموقاً في صناعة التقنية المعلوماتية لتضمن نشر الحلول الملائمة والمُلبِّيَة لأهداف معينة أو المواكبة لأعباء معينة.

ثورة منظومة التخزين الفلاشية

منذ أمد بعيد، لقيت منظومة التخزين الطبقية المؤتمتة Automated Storage Tiering (AST) إقبالاً واستحساناً واسعَين بين الشركات، لأنها تمكّنها من إدارة البيانات أينما ووقتما شاءت وبطريقة مُجدية الكلفة. وقبل ابتكار منظومة التخزين الطبقية المؤتمتة، كانت الشركات تَعْمَد إلى شراء نظم تخزين تفوق في أدائها ما تحتاجه فعلياً لتطمئن أنها اقتنت ما تريد وأكثر بكثير، ولكن مثل هذا التوجه، بطبيعة الحال له تبعاته الاقتصادية. وبما أن الحدّ الفاصل بين الخوادم ووسائط التخزين مازال ضبابياً إلى حد ما، فإن ثمة فرصة لتطبيق مفهوم منظومة التخزين الطبقية المؤتمتة على أقراص الحالة الصلبة ذات الذاكرة الفلاشية ضمن نظم الخوادم في إطار بنية تحتية تخزينية مُوسَّعة تتضمن فئات الذاكرة الفلاشية والأقراص الدورانية. واكتسبت حلول التخزين الفلاشية وغيرها من حلول أقراص الحالة الصلبة زخماً سريعاً وواسعاً في ظل الإقبال على حلول التخزين ذات الاستجابة السريعة ومع تراجع كلفتها. ومن خلال اختيار منظومة التخزين الطبقية المؤتمتة المبتكرة بات باستطاعة الشركات أن تضيفَ قدرات غير مسبوقة دون المساس بأداء البنية التحتية القائمة. وبتعبير آخر أتاحت هذه الحلول للشركات الأداء الفائق لحلول التخزين الفلاشية وأمن أقراص التخزين التقليدية في آنٍ معاً. وفي حين يزداد الطلب على حلول التخزين الفلاشية، فإن الخيار الأمثل للشركات يتمثل بمنظومة التخزين الطبقية المؤتمتة مقرونة بالارتقاء بأداء كافة التطبيقات والسَّعَة التخزينية بما يحقق التوافق الأمثل بين السعر والأداء. وأسهمت قدرة المصفوفة التخزينية على التخزين بطريقة طبقية مؤتمتة على امتداد عدّة أقراص حالة صلبة في تغيير الطريقة التي يدير بها كبار المديرين التقنيِّين طريقة تخزين البيانات، وهي تتميز بثلاث مزايا مهمة. أولاً، التوازن بين الخلية متعددة المستويات (MLC) والخلية أحادية المستوى (SLC) يضمن للعملاء أفضل أداء مقارنة بالكلفة.

ثانياً، تزداد الموثوقية الكلية لحلول التخزين الفلاشية عندما تستخدم المصفوفةُ الطبقةَ الفلاشية متعددة المستويات لمهام قراءة البيانات. وأخيراً، يمكن تقليص سَعَة الطبقة أحادية المستوى الأكثر تكلفة من خلال حَصْر مهمتها في التعامل مع مهام قراءة البيانات الواردة. وتتوافر حلول التخزين الفلاشية في أنساق مختلفة، ويمكن نشرها في صيغة فلاشية كاملة أو صيغة فلاشية هجينة (أي توليفة من الحلول الفلاشية والقرصية)، بما في ذلك ضمن الخوادم (بطاقة التوسعة PCIe). وبذلك تحصل الشركات على الأدائية الفلاشية عند الحاجة، وبسعر يُقارن بالحلول القرصية الكاملة.

بقلم عادل غريب، مدير المنتجات والتسويق للمؤسسات لشركة "دل"

TP-LINK®
The Reliable Choice

Easy
Wi-Fi Extension
Flexible Placement

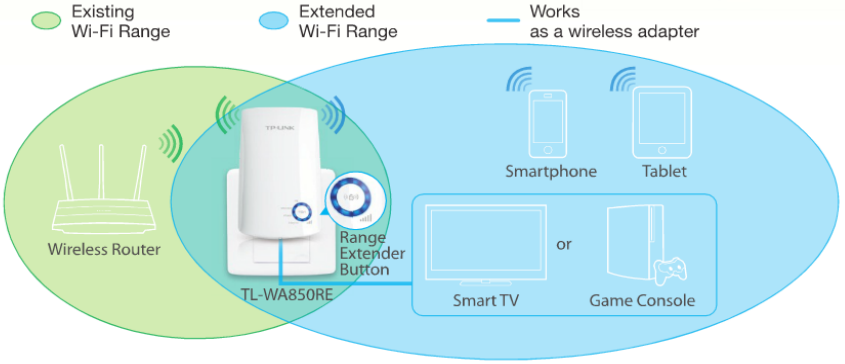
300Mbps Universal WiFi Range Extender
TL-WA850RE



Wall-Mounted Design



One-Button to Easily Extend WiFi Coverage



Extend your wireless coverage at a push of the **WPS button on the router** followed by the **RE button on the Range Extender** or vice versa within 2 minutes.

AC1750 Wireless Dual Band Gigabit Router
Archer C7



Dual Band WiFi: 5GHz 1300Mbps + 2.4GHz 450Mbps

Official Power Retailer Distributor:

Computers Age Co LTD
TEL: +966 11 465 4377
info@compu-age.com.sa
www.compu-age.com.sa

TP-LINK MIDDLE EAST FZE
www.tp-link.com



جوائز مجلة تشانل 2014

نقدم لكم جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط بنسختها السابعة والتي جمعت قادة قنوات التوزيع لقطاع تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وكرمت أبرز الشركات ذات الأداء المميز والإنجازات الكبيرة ضمن قنوات التوزيع الإقليمية في العام 2013.



واجهت قنوات التوزيع في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا العديد من التحديات خلال السنوات الخمس الماضية، هوامش أرباح قطاع العتاد استمر بالتراجع بالإضافة إلى العديد من التحديات التي واجهتها شركات إعادة البيع تمثلت في مبيعات أقل وزيادة في تكدس العديد من المنتجات التقنية بالإضافة إلى طول دورة المبيعات وزيادة التنافسية ضمن قنوات التوزيع الإقليمية.

خلال العام الماضي كاد قطاع أجهزة الكمبيوترات المكتبية العالمي أن يواجه كارثة حقيقية لكامل قطاع تقنية المعلومات. ولكن حتى نهاية 2013 حقق هذه القطاع تحسنا بطيئا عندما شهدت شحنات الكمبيوترات الشخصية بعض الانتعاش.

وعلى الرغم من التحديات الكثيرة التي واجهتها قنوات التوزيع، إلا أن سوق تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط قد حافظت على مكانتها كإحدى أسرع الأسواق نموا بالإضافة إلى تحقيقها أعلى معدلات الانتشار للأجهزة الجوالة (هواتف ذكية وأجهزة لوحية).

وعلى الرغم من أن مبيعات أجهزة الكمبيوتر الشخصية قد أخذت بالانخفاض إلا أن قنوات التوزيع جنت ثمار الطفرة في انتشار الأجهزة الجوالة والحلول الأخرى لقطاع تقنية المعلومات والتي تتكامل مع الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية.

وإزاء كل ذلك، شهد حفل توزيع جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط بنسخته السابعة والذي أقيم في فندق سوفوتيل في جزيرة النخلة بتاريخ 24 مارس من العام 2014 حضور أكثر من 360 مدير وتنفيذي من قنوات التوزيع من كافة أنحاء المنطقة لتكريم الأداء المميز وأفضل الإنجازات لقطاع التوزيع الإقليمي خلال العام 2013.

كما يوفر حفل جوائز مجلة تشانل للحضور فرصة كبيرة للتواصل مع أبرز اللاعبين ضمن قطاع التقنية. يمكن إرجاع النجاح المستمر لقطاع البيع بالتجزئة لمنتجات التقنية إلى التحالفات والشراكات القوية بين شركات التصنيع وبين الموزعين وشركات إعادة البيع وبائعي التجزئة بالإضافة على شركات تكامل الأنظمة. والزيادة في قدرات الشركات على لعب دور مميز في نمو قطاع توزيع منتجات التقنية في منطقة الشرق الأوسط.

التقدير الكبير يذهب إلى كامل الشركات ضمن قطاع التوزيع من شركات تصنيع وموزعين وشركات إعادة البيع وشركات دمج الأنظمة وبائعي التجزئة ضمن قنوات التوزيع الإقليمية والذين ساهموا بشكل كبير في زيادة نمو أسواق التقنية. كما وقدمت مجلة تشانل خلال الحفل تقديرها وجوائزها إلى الشركات والأفراد الذين قدموا إنجازات استثنائية فيما يخص التميز والتفوق ضمن هذه القنوات.

تود مجلة تشانل تقديم شكرها وامتنانها لأفراد لجنة التحكيم الذين وفروا الوقت والجهد اللازمين لمراجعة العدد الكبير من الترشيحات لكل فئة من فئات الجوائز وتقديم رأيهم النهائي الذي كان له الدور الحاسم في تحديد الفائزين في الجوائز لهذا العام.

كما وتوجه مجلة تشانل أيضا كامل شكرها وتقديرها لجميع رعاة حفل جوائز هذا العام: راعي تقديم الجوائز "دو"، الراعي الاستراتيجي "دل"، الرعاة البلاتينيين "تي بي لينك" و "بدل" و "كوانتوم" و "يونتراك لتوزيع التقنية"، الرعاة الذهبيين "إي سيت" و "بريستيجيو" و "إي إم تي للتوزيع" و "ميترا كمبيوتر" و "كومغارد" و "مايندوير" و "مجموعة سبيكترم" و "دل سونك وول"، الرعاة الفضيين "أبتك" و "سايبروم" و "إي أو سي فليبيس" و "واتش غارد" و "داتا ساينس تكنولوجي" و "ستور آي تي" بالإضافة إلى راعي سحب الجوائز "توتش مايت".

CHANNEL MIDDLE EAST AWARDS 2014

لجنة التحكيم

عاصم جلال

المدير المشارك، مؤسسة جلال وكراوي الاستشارية G&K

CHANNEL



عاصم جلال هو رجل أعمال مميز ومستشار إداري يمتلك خبرة كبيرة في قطاع الأعمال والتوزيع الإقليمي وآخر تطوراته ضمن كامل قطاع التقنية في منطقة الشرق الأوسط. انتقل جلال ضمن مناصب إدارية ومبيعات إقليمية عديدة في كل من "إتش بي" و "مكافي" بين عامي 2002 و 2008. وكان قد بدأ حياته المهنية ضمن قطاع تقنية المعلومات كمطور رئيسي في IDSC في العام 1992. تسلم جلال جائزة الأداء المميز من "إتش بي" في عام 2003 بالإضافة إلى جائزة الأداء المميز أيضا من "مكافي" في 2005 و 2006 و 2007 على التوالي. وفي العام 2008 شارك جلال في إنشاء مؤسسة جلال وكراوي للاستشارات في دبي. ومنذ ذلك الحين قام جلال بتزويد أبرز الشركات بأفضل الاستشارات التقنية وقدم جلسات تدريب خاصة بتطوير الأعمال وقنوات التوزيع واستراتيجيات الإعلام الاجتماعي وإعادة تطوير الأسواق والاستراتيجيات.

سامر كرواي

المدير المشارك، مؤسسة جلال وكراوي الاستشارية G&K

CHANNEL



سامر كرواي هو خبير في قطاعات الأعمال والتسويق والاتصالات ولديه خبرة كبيرة ونجاحات عديدة في إدارة الأعمال وتطوير شبكات الشركاء ضمن قنوات التوزيع في أوروبا والشرق الأوسط. تقلد كرواي العديد من المناصب التقنية والخاصة بالمبيعات والتسويق والاتصالات المؤسسية ومناصب إدارية في كل من "بورلاند" و "مايكروسوفت" و "كومباك" و "إتش بي" في فرنسا والشرق الأوسط. في العام 2008 شارك كرواي في إنشاء مؤسسة جلال وكراوي للاستشارات في دبي وكان هدفه دعم المؤسسات الإقليمية والأفراد لإعادة تطوير أعمالهم وابتكاراتهم ولزيادة تنافسيتهم في أكثر بيئات العمل تعقيداً. قدم كراوي العديد من جلسات التدريب والكثير من الاستشارات المتعلقة بتطوير الأعمال وقنوات التوزيع واستراتيجيات الإعلام الاجتماعي وإعادة تطوير الأسواق والاستراتيجيات.

شحود خان

المدير المشارك، TECHMICRO

CHANNEL



لدى خان خبرة تزيد عن 23 عاماً في قطاع تقنية المعلومات وقد عمل مع شركات عالمية مميزة في الهند والشرق الأوسط بما فيها ثاني أكبر شركة توزيع في العالم TechData لمدة تزيد عن 9 أعوام بالإضافة إلى 5 أعوام في شركة التوزيع الإقليمية "إمبا". لدى خان خبرة في مبيعات الحلول وإدارة قنوات التوزيع وإدارة فرق العمل ضمن شركات التصنيع بالإضافة إلى خبرة واسعة في إدارة هوامش الربح. اختص خان في عمليات البيع حتى أصبح مؤخرا يقدم استشارات إدارية في إدارة التسعير وإدارة الأعمال التقنية وتنفيذ الأعمال والتحالفات والشراكات الجديدة. بالإضافة إلى تقديمه ورشات عمل وتدريب للمدراء بكافة الاختصاصات التقنية. يعد خان اليوم أحد أبرز شخصيات قنوات التوزيع من أصحاب الخبرة الكبيرة والمعرفة الواسعة بآخر تطورات كامل قطاع التوزيع في منطقة الشرق الأوسط.

أدريانا رانجل

مدير الأبحاث، قسم حلول الأنظمة والبنى التحتية، "آي دي سي" الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا

CHANNEL



رانجل هي المسؤولة عن قسم حلول الأنظمة والأبحاث في مؤسسة الأبحاث "آي دي سي" لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا بما في ذلك كافة الأبحاث والمشاريع لتطوير الأعمال في تلك المناطق. عملت رانجل في قطاع تقنية المعلومات لأكثر من 19 عاما وشاركت في مشاريع عديدة تغطي قطاعات الاتصالات والبرمجيات والخدمات وكامل قطاع البنى التحتية لتقنية المعلومات بما في ذلك علاقات العملاء وقطاع التخزين والخوادم والشبكات. وقبل انضمامها إلى مؤسسة الأبحاث "آي دي سي" عملت رانجل في مناصب عديدة في منطقة الشرق الأوسط وأوروبا وإفريقيا وكانت مسؤولة عن وضع الاستراتيجيات التسويقية للمنتجات للعديد من شركات التقنية العالمية التي تتخذ من شمال أمريكا مركزا رئيسيا لها. وقد ساعدها منصبها الحالي على تطوير فهمها لأعمال المنطقة ضمن سياق جغرافي أكبر.

فاسوديفان ك إس

المدير الإداري، NAVO INFORMATICA

CHANNEL



يعمل فاسوديفان في قطاع تقنية المعلومات الإقليمي وقطاع المستهلكين لما يزيد عن عقدين من الزمن ويساهم في قطاع التوزيع الإقليمي وقطاع البيع بالتجزئة بشكل كبير. عمل فاسوديفان كمستشار للسنوات الست الأخيرة في ابرز شركات البيع بالتجزئة وشركات التصنيع العالمية في كل من قطاع تقنية المعلومات والاتصالات وكان له دور في المبادرات العديدة من قبل الشركات لتطوير قطاع التقنية ككل. يمتلك فاسوديفان خبرة واسعة في قطاع التوزيع الإقليمي وقطاع البيع بالتجزئة وقد أثبت معرفة كبيرة في حلول الإدارة بالإضافة إلى قدراته المميزة الخاصة بعمليات البيع. قدم خلال الفترة الماضية الكثير من الحلقات التي ساهمت بشكل كبير في زيادة الوعي بعمليات التسويق وأساليب العمل الناجحة.

عامر خرينو

المؤسس والمدير المشارك، AVENUE FZCO

CHANNEL



عامر خرينو هو المؤسس والمدير الإداري لـ Avenues FZCO في واحة دبي للسيليكون وهي شركة تقدم الاستشارات الخاصة بقطاع تقنية المعلومات. خرينو من التنفيذيين الكبار واستشاري واختصاصي بخبرة مهنية عالية تزيد عن 20 عاما في توفير قيادة استراتيجية ومالية وتشغيلية لأقوى شركات التوزيع في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا. لدى خرينو خبرة كبيرة في قنوات توزيع تقنية المعلومات وسلاسل توريد المنتجات. بالإضافة إلى خبرة واسعة في القيادة الاستراتيجية لتطوير أعمال القنوات حيث يركز في أعماله على توفير ما يلزم من استشارات خاصة باستراتيجيات الإدارة لأعمال قنوات التوزيع في مختلف مناطق الشرق الأوسط وإفريقيا. وهو مستشار للشركات العالمية المتخصصة في تزويد الحلول مع إضافة القيمة والتي تعمل على زيادة رقعة خدماتهم الجغرافية في منطقة الشرق الأوسط.



شركة تصنيع المكونات للعام:

ويسترن ديجيتال

محمد عويس، مدير المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا

قدمت هذه الجائزة لشركة تصنيع المكونات التي ساهمت بشكل مميز في تطوير قطاع أجهزة المكونات الإقليمي ضمن قنوات التوزيع بالإضافة إلى العمل بشكل متواصل على تقديم كامل الدعم اللازم للشركاء والعملاء.



شركة تصنيع الشبكات للعام:

هواوي إنتربرايز

شاليندرا سايناني (وسط)، مدير مبيعات القسم التجاري لمنطقة الشرق الأوسط

مُنحت هذه الجائزة لشركة تصنيع الشبكات التي أظهرت التزاما واضحا لزيادة نمو قنوات التوزيع من خلال تطوير أعمالها الخاصة بالشبكات وزيادة حجم محفظة منتجاتها بالإضافة إلى تقديم برامج مميزة للشركاء.



شركة تصنيع الطابعات ومستلزماتها للعام:

زيروكس كوربوريشن

كيتان ريلي (يسار)، مدير قنوات التوزيع لمنطقة الشرق الأوسط

تكرّم هذه الجائزة شركة تصنيع الطابعات ومستلزماتها التي قامت بمساهمة مشهودة في قنوات التوزيع من خلال تطير الأعمال بشكل مستمر بالإضافة إلى تقديم العديد من المبادرات المميزة لشركائها والعملاء ضمن القنوات.



شركة تصنيع البرمجيات للعام:

ريد هات

علي الشامي، مندوب مبيعات إقليمي لمنطقة الشرق الأوسط

قُدمت جائزة شركة تصنيع البرمجيات للعام لشركة ريدهات التي أظهرت تركيزا كبيرا على دعم شركائها ضمن القنوات من خلال تقديم برامج مميزة لزيادة نمو أعمالهم ضمن قنوات توزيع البرمجيات الإقليمية.



شركة تصنيع منتجات أمن المعلومات للعام:

فورتنت

أنطوان الحكيم، مدير حسابات العملاء لمنطقة الشرق الأوسط

كرّمت هذه الجائزة شركة التصنيع التي التزمت بشكل مميز في تطوير قنوات التوزيع وزيادة نموها من خلال تطوير أعمالها الخاصة بقطاع برمجيات الحماية وحلولها وأجهزتها وكافة مستلزماتها.



شركة تصنيع الأنظمة والعتاد للعام:

دل الشرق الأوسط

جون كولستون، مدير القنوات التجارية العالمية للأسواق الناشئة

دل الشرق الأوسط حصدت جائزة هذه الجائزة تكريما لمساهماتها المميزة في تطوير أعمال الشركاء في القنوات. تشمل هذه الجائزة كل أنواع الأنظمة والعتاد التي لم تذكر في جوائز أخرى مثل (أجهزة الحواسب الشخصية، الأجهزة الدفترية، الخوادم، منصات العرض وأجهزة التخزين).



جائزة أفضل برنامج لشركاء التوزيع من شركة تصنيع:

VMware Partner Network

ريمان أنصاري (يمين)، مدير قنوات التوزيع الإقليمية للشرق الأوسط وشمال إفريقيا

منحت مجلة تشانل هذه الجائزة لهذا العام لشركة التصنيع التي قدمت برنامجا مميزا للشركاء لمساعدتهم بشكل ملفت على تحقيق أهدافهم والنمو الذي سعوا إليه وذلك من خلال التدريب وشهادات الاختصاص وتوفير كامل الدعم اللازم لذلك.



شركة تصنيع الحلول الجوالة للعام:

بريستيجيو

مانوج موردراني، رئيس وحدة مبيعات التجزئة

قدمت مجلة تشانل هذه الجائزة لشركة "بريستيجيو" التي ساهمت في تطوير أعمال قنوات التوزيع من خلال تقديم حلول جوالة مبتكرة لمساعدة الشركاء لمواكبة متطلبات النمو وتسارع قطاع الأجهزة الجوالة بشكل ملفت في المنطقة.



CHANNEL MIDDLE EAST AWARDS 2014

معيد البيع لقطاع الـ SMB للعام:

برو تكنولوجي

جمال مرقة (الثاني من اليسار)، المدير الإداري

مُنحت هذه الجائزة للشركة التي تميزت في توفير أفضل حلول تقنية المعلومات والخدمات الخاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تكريم أبرز مبادراتها لدعم وزيادة نمو هذا القطاع.



CHANNEL MIDDLE EAST AWARDS 2014

شركة البيع بالتجزئة للعام:

إي ماكس

زافار إسلام، مدير عام العمليات

قدمت جائزة أفضل شركة بيع بالتجزئة لسلسلة إي ماكس التي قدمت أفضل ما لديها لتوفير تجربة شركاء ممتازة للعملاء وتلبية كافة متطلباتهم بما يحقق النمو والازدهار لكامل قطاع توزيع منتجات التقنية في المنطقة.



شركة تكامل الأنظمة للعام:

الروّاد لأنظمة تقنية المعلومات

محمد خالد الحسان، مساعد المدير العام ومدير مكتبه

أظهرت شركة الروّاد لأنظمة تقنية المعلومات التزاما واضحا في التميز بحلولها التقنية ضمن أسواق تكامل الأنظمة، وقد منحت هذه الجائزة للشركة لما قدمته من حلول وخدمات مميزة تلبي كافة احتياجات العملاء على اختلافها.



شركة توزيع الملحقات للعام:

ترايجون ذ.م.م

أرون شاولا (يمين)، الرئيس التنفيذي للشركة

مُنحت هذه الجائزة لشركة التوزيع التي تميزت باستراتيجياتها الخاصة بدعم الشركاء والتي أظهرت التزاما كبيرا اتجاه تطوير قنوات توزيع الملحقات ومساعدة الشركاء على مواكبة آخر وأبرز التطورات.



شركة توزيع قطاع التجزئة للعام:

أسبيس الشرق الأوسط

عمار طوير، مدير المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط

كان الهدف من هذه الجائزة إلقاء الضوء على المساهمة المميزة لشركة التوزيع التي توفر دعما كبيرا لقطاع البيع بالتجزئة والتي حققت إنجازات كبيرة في دعم وزيادة نمو قطاع التجزئة في منطقة الشرق الأوسط.



موزع تقنية المعلومات للعام – النطاق العريض:

ردنغتون الخليج

أشيش باراتي، رئيس قسم مبيعات النطاق العريض

كرمت هذه الجائزة شركة توزيع منتجات النطاق العريض التي أظهرت نجاحا مميزا في زيادة المبيعات والتسهيلات اللوجستية ودعم معيدي البيع وتطوير الأسواق وقطاع توزيع منتجات النطاق العريض ككل.



CHANNEL MIDDLE EAST AWARDS 2014

شركة توزيع القيمة المضافة للعام:

ويستكون الشرق الأوسط

كريستوفر غرين (يمين)، مدير قسم الحماية

قدمت هذه الجائزة لشركة توزيع القيمة المضافة التي قدمت خدمات مميزة ضمن هذا القطاع، وساهمت بشكل فعال في تطوير قنوات توزيع القيمة المضافة من خلال عدة مبادرات لعبت دورا كبيرا في إبراز أهمية القيمة المضافة للمنتجات.



CHANNEL MIDDLE EAST AWARDS 2014

أفضل برنامج من شركة توزيع للعام:

EMT Magnitude

محمد مبصّري، الرئيس التنفيذي

قدمت هذه الجائزة لبرنامج شركة "إي إم تي" للتوزيع الذي يوفر العديد من برامج الشركاء الخاصة بعمليات التوزيع مثل برامج الولاء وبرامج التشجيع ومبادرات دعم العملاء والمبادرات التسويقية الخاصة بالشركاء.

جانب من مؤتمر تشانل الشرق الأوسط 2014












DELL
du
BDL
TP-LINK
The Reliable Choice
Mantrac
UNATRAC
IT DISTRIBUTION
Prestigio
THE ART OF HI-TECH
emt
COMGUARD
eset
MINDware
metra
SonicWALL
SPECTRUM
SNB
3






TP-LINK







جائزة المساهمة المميزة في قنوات التوزيع – السعودية:

الجمّاز للتوزيع

وليد محمد بكار، مدير منتجات سيسكو

قدم فريق التحرير هذه الجائزة لشركة التوزيع التي أظهرت أفضل الممارسات لدعم وتطوير وزيادة نمو كامل قطاع التوزيع في المملكة العربية السعودية من خلال توفير مبادرات مميزة ساهمت في تطوير أعمال الشركاء.



جائزة المساهمة المميزة في قنوات التوزيع – إفريقيا:

ميتسومي للتوزيع

جاغات شاه، رئيس مجلس الإدارة و الرئيس التنفيذي

قدم فريق التحرير هذه الجائزة أيضا لشركة التوزيع التي قدمت أفضل ما لديها خلال الأشهر الـ 12 الماضية لدعم أعمال الشركاء وتطوير كامل قطاع التوزيع في القارة الإفريقية من خلال توفير الدعم المميزة اللازم لذلك.



جائزة المساهمة المميزة في قنوات توزيع الشرق الأوسط للأفراد:

ماريو غاي

المدير العام لشركة التوزيع "مايندوير"

مُنحت هذه الجائزة لشخصية التوزيع التي قدمت مساهمات مميزة لأسواق التقنية المحلية والإقليمية كما وقدمت خدمات مشهودة وتفان كبير لأعمال شركة التوزيع التي تديرها وحققت نتائج جيدة للغاية.



شخصية قنوات التوزيع للعام:

محمد مبصّري

الرئيس التنفيذي لشركة توزيع القيمة المضافة "إي إم تي"

كرمت هذه الجائزة أفضل شخصية ضمن قنوات التوزيع خلال العام الماضي والتي أظهرت خبرة كبيرة في تطوير أعمال شركتها بالإضافة إلى المساهمة المميزة في زيادة نمو كامل قنوات توزيع تقنية المعلومات في الشرق الأوسط.

نصائح هامة لتعزيز سرعة استجابة تكنولوجيا المعلومات والتقليل من ضعف التطبيقات



تعتبر الشركات اليوم سرعة الاستجابة كأحد المحركات الرئيسية لنجاحها وهي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات في عملياتها لتقديم تطبيقات جديدة في الوقت المناسب. ومع ذلك، وفي محاولة لتوفير هذه هذه التطبيقات في الوقت المحدد، تعمل تكنولوجيا المعلومات على إضعاف هذه التطبيقات، حيث تترك، باعتبارها عاملاً مؤثراً، أشياء لا تتطور بشكل جيد. وببساطة، تحتاج شركات اليوم، سواء الصغيرة منها أو الكبيرة، إلى سرعة استجابة التطبيقات لا إلى ضعفها.

ولأشرح هذا الأمر بشكل أوضح، أقول إن تطبيقات تكنولوجيا المعلومات المعقدة تحتاج مئات الخدمات والعمليات والواجهات لتكون قادرة على العمل بسلاسة. كما أن المنصة، حيث ترتبط هذه المكونات معاً، هي أمر مهم للغاية، كونها تعتبر العمود الفقري للنظام ككل. وتماشياً مع ذلك، دعوني أطلعكم على أربع نصائح استراتيجية حول كيف يمكن لتكنولوجيا المعلومات أن تلبي متطلبات سرعة الاستجابة وكذلك تقليل ضعف التطبيقات.

المرونة

تعتبر التقنية السحابية وقدرة منصة التطبيقات على التدرج أفقياً وعمودياً عوامل هامة لعملياتكم. وتعتبر مبادرتنا "إيلاستك إي. أس. بي" (Elastic ESB) مثالاً جيداً على كيفية تدرج النظام بسلاسة من بيئة العمل ضمن المؤسسة وانتهاءً ببيئة العمل السحابية. وخلال موسم العطلات الأخير، إذا شهدتم تصاعداً في حركة تجارتكم الإلكترونية، عندها يمكن لأنظمتكم الخادمة البدء باستخدام قدرات التقنية السحابية، حيث كان يمكن أن يكون ذلك قبل عشر سنوات شيئاً كالخيال العلمي، لكنه أصبح اليوم حقيقة واقعة.

الحوسبة في الذاكرة

تراجعت أسعار الذواكر إلى مستوى باتت فيه تقنية المعالجة في الذاكرة الخيار الأفضل لتحقيق الأداء والتدرج المطلوب. وتشتمل منصة التكامل "ويب ميثودس" (webMethods) على قدرات المعالجة في الذاكرة من "تيراكوتا"، بحيث بات بالإمكان معالجة المعاملات عن طريق ذاكرة داخلية.

العمل على مستوى المؤسسات وإدارة واجهة برامج التطبيقات

تمتد وظائف تكنولوجيا المعلومات إلى ما وراء حدود جدار الحماية الخاص بكم، حيث ينبغي على تكنولوجيا المعلومات أن تقوم بإدارة شركاء العمل على مستوى المؤسسات وعرض واجهة برامج التطبيقات (API) داخلياً وخارجياً. ويمثل تكامل العمل على مستوى المؤسسات وإدارة واجهة برامج التطبيقات المصادر التقليدية والناشئة لدخل الشريك والتي تتعلق بهؤلاء الشركاء. وتتعامل "ويب ميثودس تريدنغ نتووركس" (webMethods Trading Networks) جنباً إلى جنب مع "أكتيف ترانسفير" (ActiveTransfer)، مع تحديات العمل على مستوى المؤسسات ونقل الملفات المدارة (MFT) لتبادل وترجمة الملفات. كما توفر "سنترسايت" (Centrasite) منصة قوية لإدارة الخدمات وواجهات برامج التطبيقات للعملاء الداخليين والخارجيين.

دقة البيانات

تعتبر دقة البيانات جزءاً هاماً من تكنولوجيا المعلومات لكونها تجعل النظم أكثر قابلية للاستخدام وتقلل من مخاطر الأخطاء. وبغض النظر عما إذا كانت تداولات مالية أو سجلات للرعاية الصحية أو مجرد طلب شراء، فإن جودة البيانات ودقتها هو أمر مهم جداً. وتقوم المنصة "ويب ميثودس ون داتا" بمواءمة وتنظيف ومزامنة أية بيانات رئيسية حول العملاء والمنتجات والموردين وضمن أية فئة.

والآن ومع اتباع هذه النصائح الأربع ستتمكنون من إرساء أساس متين للمساعدة في بناء تطبيقاتكم والحد من ضعفها أيضاً.

بقلم: بشار بعيش.
نائب الرئيس لمنطقة الخليج العربي. سوفت وير إيه. جي.

.GOV

ALIGNING BUSINESS AND IT STRATEGIES FOR PROFESSIONALS AND POLICY MAKERS WORKING IN THE PUBLIC SECTOR

47,700 total readership of .GOV



Available In both print and digital formats

.Gov is a new bi-lingual publication from ITP Technology Publishing, addressing the concerns and interests of those working in the public sector in the UAE. Targeted at the technology professionals and policy makers, the title is designed to recognise best practice in smart Government.



Distributed with Arabian Computer News and with a total readership of 42,700, .Gov gives advertisers a unique route to this market both in print format and digitally.

Reach 1000s of eGov decision makers and influencers

To find out how you can be involved, please contact one of our team members today.



CONTACTS

ADVERTISING CONTACTS

Nader Hudaib
Sales Manager, .Gov
T: +971 4 444 3693
E: nader.hudaib@itp.com

Kausar Syed
Group Sales Manager
T: +971 4 444 3361
E: Kausar.Syed@itp.com

George Hojeige
Sales Director, ITP Technology
T: +971 4 444 3203
E: george.hojeige@itp.com

"دل" تطرح سيرفر خاص بالشركات لمعالجة أعباء العمل



أعلنت شركة Dell عن انضمام عضو جديد إلى عائلة منتجاتها من السيرفرات فئة PowerEdge الخاصة بالشركات، وهو سيرفر PowerEdge R920، الذي يعد السيرفر الأسرع أداءً الذي تنتجه شركة "Dell" حتى الآن، فهو يتيح للعملاء الحصول على النتائج بوتيرة أسرع، ويتكيف بسرعة مع احتياجات الأعمال المتغيرة، ويعمل على تحسين اعتمادية العمل الشاملة. ويعكس هذا الحل المتميز مدى التزام شركة Dell بتقديم الحلول المبتكرة، التي من شأنها تلبية الطلب المتزايد على الأداء العالي والقدرة على التحديث، مع الحفاظ على سقف التكاليف ضمن المعقول.

هذا وقد تم تصميم السيرفر الجديد لتأمين وصول مثالي إلى قطاعات شاسعة من المعلومات التي يتم تسجيلها ومعالجتها من قبل المؤسسات، والمعتمدة على أداء معالجات إنتل المتطورة "E7"، كما يوفر السيرفر الجديد PowerEdge R920 قدرات استثنائية في التعامل مع أعباء العمل الهامة، بما فيها تخطيط موارد المؤسسات، وإدارة علاقات العملاء، والتجارة الإلكترونية، و قواعد البيانات الضخمة بما فيها قواعد البيانات المحفوظة في الذاكرة. فهو يجمع ما بين الذاكرة الكبيرة وسعة الذاكرة المؤقت، مع القدرة على توسيع وتحديث الذاكرة، وجميع المداخل والمخارج، ومكونات منظومة التخزين. لذا يعد السيرفر R920 مثالي لبيئات العمل التي يلعب الأداء العالي والقدرة على التحديث والاعتمادية فيها دوراً حاسماً. وتأتي عملية تطوير السيرفر PowerEdge R920 كجزء من التزام شركة Dell المتواصل تجاه توفير الأداء العالي وتقنيات الشركات القابلة للتطوير بسهولة وبأسعار اقتصادية للعملاء.

وقد أظهرت دراسة أعباء العمل الأخيرة التي قامت بها شركة "إس إيه بي" الخصائص المميزة لسيرفر R920 والتي أشارت إلى تحقيق رقم عالمي جديد في نتائج أداء لينكس لسيرفرات الـ 4 مقابس ذات الـ 24 محرك أقراص تخزين مدمج، مقارنةً بالسيرفرات ذات الـ 150 محرك أقراص تخزين مدمج، وفقاً لمؤشر أداء "إس إيه بي" للمقاييس الموحدة من المستوى الثاني. وتحسين الأداء بنسبة 71% مع معالجات E7-4800 وفقاً لمؤشر أداء "إس إيه بي" للمقاييس الموحدة. بالإضافة إلى تحقيق ذات الأداء تقريباً في بيئة "إس إيه بي" بالمقارنة مع الجيل السابق من سيرفرات الـ 8 مقابس، وتوفير ما يصل إلى 50% من تكاليف ترخيص البرمجيات على العميل.

"أفايا" تقدم أحدث جيل من الحلول المعززة لإدارة تجربة العملاء

أعلنت "أفايا" Avaya عن أحدث جيل من الحلول المطوَّرة المعززة لإدارة تجربة العملاء Customer Experience Management.

وقالت الشركة إن الحلول الجديدة مصمَّمة لتمكين الشركات من الاستغناء عن خدمة العملاء المجتزأة التي تستنزف الموارد البشرية وتتسبب بفقدان ولاء العملاء وتباطؤ نمو الإيرادات. فبالاعتماد على منصة برمجية أحادية متعددة المهام يمكن للشركات تعزيز التواصل والتفاعل مع عملائها، وإدماج كافة أوجه تجربة العملاء في منظومة دينامية تتسم بالانسيابية والشفافية الآنية. وبفضل ما سبق، ستتمكن الشركات من إثراء تجربة العملاء مهما تعدَّدت جوانبها. وتوفر حلول إدارة تجربة العملاء (CEM) من "أفايا" للشركات تجربة العملاء الشاملة والاستباقية عبر تمكينها من إدارة كافة أشكال التفاعل والتواصل مع عملائها عبر الهواتف النقالة والويب ومراكز الاتصالات، بطريقة مركزية ومتسقة، وعلى امتداد دورة رعاية العملاء. وباستطاعة الشركات اليوم أن تصمم وتدير عملية التواصل بطريقة استباقية وتفاعلية مع عملائها، وكذلك تطبيقات الخدمة الذاتية عبر الرسائل النصية القصيرة والإيميل، جنباً إلى جنب مع الخدمة الصوتية والمرئية والنقالة وغيرها من نقاط التواصل المختلفة، عبر منصة أحادية. وبذلك ستتعزز الشفافية ومعايير التحكم على امتداد الخدمة النقالة والويب ومراكز الاتصالات، بما يحقق للشركة المعنية تجربة عملاء متسقة وشاملة القنوات، وهو الأمر الذي تفتقد إليه العديد من استراتيجيات خدمة العملاء اليوم.

Network MIDDLE EAST INNOVATION AWARDS 2014



WEDNESDAY 29TH MAY 2014
DUBAI, UAE

THE MOST CELEBRATED EVENT FOR MIDDLE EAST NETWORKING PROFESSIONALS

CELEBRATING ITS 10TH YEAR, THE NETWORK MIDDLE EAST INNOVATION AWARDS BRINGS TOGETHER THE REGION'S IT COMMUNITY TO RECOGNIZE THE LEADING PROJECTS, VENDORS AND INDIVIDUALS IN THE NETWORKING SECTOR.

Sponsorship Packages Still Available



Visit **www.itp.net/events/nme-awards** or contact one of our team today to find out how your company can be involved.

www.itp.net/events/nme-awards

For sponsorship enquiries please contact:
George Hojeige
Sales Director
Tel: +971 4 444 3203
Email: george.hojeige@itp.com

For nomination enquiries please contact:
Tom Paye
Editor
Tel: +971 4 444 3125
Email: tom.payne@itp.com

For any other enquiries please contact:
Michelle Meyrick
Events Manager
Tel: +971 4 444 3328
Email: michelle.meyrick@itp.com

تقدم
presented by du

Gold Sponsors: eset, emt TECHNOLOGY DISTRIBUTION

Silver Sponsor: WatchGuard

Category Sponsor: McAfee An Intel Company

شنايدر إلكتريك توسع نطاق دعم الحل البرمجي "باور شوت" إلى بيئات الأجهزة الافتراضية



تييري شاميو، نائب الرئيس لوحدة أعمال تكنولوجيا المعلومات لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شنايدر إلكتريك

أعلنت شنايدر إلكتريك عن إطلاق الحل البرمجي PowerChuteTM Network Shutdown v3.1 مع ميزة دعم بيئات الحوسبة الافتراضية، ما يتيح مراقبة معدات تكنولوجيا المعلومات عبر الإنترنت عند توقف الخوادم عن العمل أو حدوث عطل ما في إمدادات الطاقة.

ويتوافق الحل البرمجي PowerChute Network Shutdown v3.1 مع بطاقة إدارة الشبكة (Network Management Card) لنظام التزويد المستمر بالطاقة من شركة APC، بما يتيح الترحيل التلقائي والإغلاق الآمن للأجهزة الافتراضية وأجهزة الاستضافة في بيئات الحوسبة الافتراضية المتعددة بما فيها VMware و Microsoft Hyper-V. ويضمن هذا الحل المبتكر للمستخدمين حماية المعدات ذات المهام الحساسة في حال حدوث أي عطل أو انقطاع مطول في التيار الكهربائي.

وبهذه المناسبة، قال تييري شاميو، نائب الرئيس لوحدة أعمال تكنولوجيا المعلومات لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شنايدر إلكتريك: "تركز الشركات الكبيرة والصغيرة في الوقت الحالي على جوانب الموثوقية والراحة والسرعة عندما يتعلق الأمر بإدارة بياناتها الحساسة في بيئات العمل. ومن هذا المنطلق، توفر وحدة أعمال تكنولوجيا المعلومات في شنايدر إلكتريك للعملاء حلاً مبتكراً لحماية أجهزتهم الحساسة من انقطاع الطاقة معززاً بجهوزية مستمرة ودعم تكنولوجي موثوق للمستخدمين. ويسعدنا تقديم حل PowerChute Network Shutdown v3.1 الذي يضمن للعملاء الحماية التامة عند حدوث أي أعطال في بيئاتهم الافتراضية".

ويساعد حل PowerChute Network Shutdown v3.1 في ترحيل الأجهزة الافتراضية المتأثرة بحالات انقطاع الطاقة الكهربائية إلى بيئات استضافة مجهزة بنظام التزويد المستمر بالطاقة، ما يتيح للأنظمة الافتراضية العمل دون انقطاع لأطول فترة ممكنة وبالتالي توفير الوقت اللازم على مديري تكنولوجيا المعلومات لتقييم المشاكل المرتبطة بانقطاع الطاقة ومعالجتها. كما يعد هذا الابتكار من شنايدر إلكتريك أول حل برمجي للتزويد المستمر بالطاقة قادر على تلبية متطلبات ترحيل الأجهزة الافتراضية دون الحاجة إلى استخدام تقنيات الترحيل مثل نظام جدولة توزيع الموارد (DRS). وفي حال حدوث انقطاع في الطاقة، يقوم الحل البرمجي تلقائياً بفحص استمرارية نظام جدولة توزيع الموارد ويجري عملية الترحيل فقط في حال عدم توفر النظام.

"في إم وير" تعلن عن توفر حزمة حلول VMware Virtual SAN

أعلنت شركة "في إم وير" عن طرحها حلول VMware Virtual SAN، التي تعد الحلول المبتكرة الأولى لمفهوم التخزين المعرّف بالبرمجيات. وقد تم تصميم الحلول الجديدة بالاستناد المباشر إلى نواة VMware vSphere، إذ توفر حلول VMware Virtual SAN مستوى جديد ومتطور من تقنيات التخزين المركزية بإدارة افتراضية، كما أنه يفصّل ويجمع الأقراص المغنطة الداخلية وأجهزة تخزين الوسائط المحمولة، وذلك انطلاقاً من سيرفرات x86 القياسية لتقديم أداء عال وتخزين البيانات المشتركة بانسيابية في الأجهزة الافتراضية VMs. ووفقاً لمعايير الأداء الداخلي العالمية، فإن حلول VMware Virtual SAN قادرة على تنفيذ 2 مليون عملية إدخال/إخراج في الثانية من حجم العمل المخصص للقراءة فقط على قطاع مكون من 32 عقدة بالإضافة إلى تنفيذ 640 ألف عملية إدخال/إخراج في الثانية من حجم العمل المختلط على قطاع مكون من 32 عقدة. تعمل حلول VMware Virtual SAN على تبسيط وإدارة عمليات التخزين مع الحد من الكلفة الإجمالية للملكية "TCO"، الأمر الذي يعمل بشكل أساسي على تأمين نموذج عمليات تشغيلية أكثر مرونة. كما أنه يوفر اعتمادية وقوة لنظام التخزين في المؤسسة، فضلاً عن مرنته المتميزة في تأمين الحماية ضد فقدان البيانات في حال تعطل أي من الأجهزة. لذلك يعتبر هذا البرنامج مثالياً للعديد من الاستعمالات في البيئات الافتراضية على غرار البنية التحتية الافتراضية لسطح المكتب "VDI"، والاختبار/التطوير، والتعافي من حالات الكوارث.



ITP BUSINESS PUBLISHING

NEWS. VIEWS. INSIGHTS.

EDITORIAL
MARK SUTTON
Senior Group Editor
Tel: +971 4 444 3225
Email: mark.sutton@itp.com

ADVERTISING
GEORGE HOJEIGE
Sales Director
Tel: +971 4 444 3203
Mob: +971 50 502 5532
Email: george.hojeige@itp.com

PRODUCTION
BASEL AL KASSEM
Deputy Production Manager
Tel: +971 4 444 3388
Email: basel.alkassem@itp.com

SUBSCRIPTIONS
Subscriptions Help Desk
Tel: +971 4 444 3559
Email: subscriptions@itp.com

ITP PUBLISHING GROUP

CHANNEL ARABIC العربية

Registered at Dubai Media City, PO Box 500024, Dubai, UAE
Tel: +971 4 444 3000; Fax: +971 4 444 3030; Web: www.itp.com
Offices in Dubai and London

ITP Technology Publishing
CEO Walid Akawi
Managing Director Neil Davies
Managing Director, ITP Business Karam Awad
Deputy Managing Director Matthew Southwell
Deputy Managing Director, ITP Digital Husni Khuffash
Group Editorial Director Greg Wilson

EDITORIAL
Editorial Director David Ingham

Editor Mohamed Sawsou
Tel: +971 4 444 3259 e-mail: mohamed.sawsou@itp.com

Contributors Manda Banda

ADVERTISING
Sales Director George Hojeige
Tel: +971 4 444 3203 e-mail: george.hojeige@itp.com
Group Sales Manager Kausar Syed
Tel: +971 4 444 3361 e-mail: kausar.syed@itp.com
Sales Manager Nader Hudaib
Tel: +971 4 444 3693 e-mail: nader.hudaib@itp.com

STUDIO
Group Art Editor Daniel Prescott
Art Editor Samir Al Ghazal

PHOTOGRAPHY
Staff Photographer Verko Ignjatovic

PRODUCTION & DISTRIBUTION
Group Production & Distribution Director Kyle Smith
Deputy Production Manager Basel Al Kassem
Outsource Manager Aamar Shawwa
Managing Picture Editor Patrick Littlejohn
Senior Image Editor Emmalyn Robbles

CIRCULATION
Head of Circulation and Database Gaurav Gulati

MARKETING
Head of Marketing Daniel Fewtrell
Event Manager Michelle Meyrick
Deputy Marketing Manager Shadia Basravi

ITP DIGITAL
Sales Director George Hojeige
Tel: +971 4 444 3203 e-mail: george.hojeige@itp.com
Business Development Manager Josephine D'Sa
Tel: +971 4 444 3630 e-mail josephine.dsa@itp.com
Content Manager Asad Azizi
Web Advertising Manager Meghna Jalnawalla
Creative Director Craig Willers

ITP GROUP
Chairman Andrew Neil
Managing Director Robert Serafin
Finance Director Toby Jay Spencer-Davies
Board of Directors K.M. Jamieson, Mike Bayman, Walid Akawi, Neil Davies, Rob Corder, Mary Serafin

Circulation Customer Service
Tel: +971 4 286 8559

Printed by Royal Printing Press.
Controlled Distribution by Blue Truck
Subscribe online at www.itp.com/subscriptions

The publishers regret that they cannot accept liability for error or omissions contained in this publication, however caused. The opinions and views contained in this publication are not necessarily those of the publishers. Readers are advised to seek specialist advice before acting on information contained in this publication, which is provided for general use and may not be appropriate for the readers particular circumstances. The ownership of trademarks is acknowledged. No part of this publication or any part of the contents thereof may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form without the permission of the publishers in writing. An exemption is hereby granted for extracts used for the purpose of fair review.

BPA WORLDWIDE
Channel Middle East Arabic is audited by BPA Worldwide.
Average Total Circulation 4,241
(6 month audit Jul to Dec 2012).

ITP TECHNOLOGY PUBLISHING
Published by and Copyright © 2014 ITP Technology Publishing, a division of ITP Publishing Group Ltd. Registered in the B.V.I. under Company Registration number 1402846.

ITP.net

الموقع الرسمي لمجلة CHANNEL العربية ARABIC

أخبار تشانل الأكثر قراءة

1. "ريدنغتون فاليو" توزع حلول "أوراكل" في الشرق الأوسط
2. "إنفور" تعزز شراكاتها في المنطقة بـ 49 شريكاً جديداً
3. منتجات "ساندیسك" تشهد حضوراً متزايداً في السعودية
4. اتفاقية تعاون بين "أومنيكس" و"فايل نت" لتوفير حلول إدارة المحتوى

يمكنك الآن الحصول على نسختك الإلكترونية من مجلة تشانل العربية

أجهزة

سامسونج يطرد بلاك بيري من البيت الأبيض



تقوم الآن وكالة الاتصالات في البيت الأبيض المسئولة عن أمن الاتصالات التي يقوم بها "باراك أوباما"، بتجربة عدة هواتف ذكية.

09:19 بتوقيت غرينتش

إنترنت

فضيحة كبيرة تهز أركان مايكروسوفت



قبل يوم واحد

أجهزة

كاميرا "آي فون6" ليست بمستوى كاميرات جالاكسي إس5 وإكسبيريا زد2

قبل يومين

الاشتراك في مجلة تشانل العربية

تأكد من حصولك على نسختك من المجلة شهريا عبر صندوق البريد الخاص

WWW.ITP.NET/SUBSCRIPTIONS



في العدد القادم

مـايـو 2014

جوائز مجلة تشانل العربية

نقدم لكم خلال العدد القادم جوائز مجلة تشانل الشرق الأوسط والتي تقدم لمجموعة من أبرز شركات التصنيع والتوزيع ومعيدي البيع والشخصيات الإدارية الهامة ضمن قطاع توزيع منتجات تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية.

Need a better way to prevent data leakage?

The Huawei Desktop Cloud Solution is a virtualized solution to ensure security.

When it comes to securing your IT environment, the Huawei Desktop Cloud Solution can help your IT infrastructure evolve to cloud computing and change the way your IT services are delivered for good. Our solution meets the requirements of enterprises and governments to ensure end-to-end information security, while streamlining the operation and maintenance of your IT infrastructure. Huawei also offers you unrivalled expertise, as the creator of the world's largest desktop cloud of 60,000 Huawei employees around the world.

- Secure: Our reliable cloud computing infrastructure provides end-to-end security protection.
- Efficient: A dynamic cloud computing system gives you centralized management and simplified deployment.
- Flexible: Your employees can access any type of application, any time, any place, from any terminal, via the Cloud.



For details, please visit **enterprise.huawei.com**

HUAWEI ENTERPRISE ICT SOLUTIONS
A BETTER WAY

HUAWEI

80 مليار حادثة نشاط للبرمجيات الخبيثة في العام 2013

أصدر فريق الأبحاث الخاصة بالتهديدات الالكترونية لدى شركة Dell SonicWALL تقريره السنوي للتهديدات الإلكتروني لعام 2013 والذي كشف عن نتائج هامة وسلط الضوء على التوجهات الرئيسية المتعلقة بالثغرات الأمنية والأساليب الجديدة لمجرمي الانترنت. ويستند التقرير السنوي إلى البيانات التي جمعتها الشبكة العالمية لاستقصاء معلومات الحماية والاستجابة التابعة لشركة Dell SonicWALL، وهي شبكة استقصاء تضم أكثر من مليون جهاز استشعار يراقب حركة البيانات بهدف مواجهة التهديدات التي تظهر في مختلف أنحاء العالم.

وتقوم نتائج التقرير على الأبحاث الأمنية المتواصلة التي يقوم بها فريق البحث في مجال التهديدات الالكترونية التابع لشركة Dell SonicWALL، وفيما يلي النتائج الرئيسية للعام 2013:

• **نشاط البرمجيات الخبيثة بعد الإصابة:** تفتح البرمجيات الخبيثة التي يتم التحكم بها عن بعد الباب أمام العديد من المخاطر التي بإمكانها إحداث أضرار كبيرة قبل تمكن المؤسسات من عزلها وعلاجها، وذلك في ظل وجود 78 مليار حادثة من هذا النوع على الصعيد العالمي.

• **هناك 14 تبليغ حول الثغرات الأمنية خلال العام** 2013: تتصدر هجمات متصفح الإنترنت قائمة التهديدات، وعلى رأسها التطبيقات المصممة بلغة "الجافا"، تليها متصفح "الإنترنت إكسبلورر"، ومن ثم برنامج "أدوب فلاش بلير"، بالإضافة إلى برنامج "أدوبي ريدر" ونظام التشغيل "ويندوز".

• **ارتفاع وتيرة التهديدات التي تستعين بآلية تشفير طبقة المقابس الآمنة SSL:** رصد الباحثون في شركة Dell SonicWALL للحماية ضد التهديدات الالكترونية ارتفاعاً في البرامج الآلية المعتمدة على اتصالات طبقة المقابس الآمنة SSL المشفرة لسيرفرات القيادة والتحكم، والتي تم تصميمها لتجنب كشفها عن طريق تمويه الاتصالات في الدورة المشفرة.

• **انتهاء عصر البرمجية الخبيثة BlackHole:** شهد العام 2013 أيضاً نهاية عصر البرمجية الدودية الخبيثة BlackHole بالقبض على مخترعها في شهر أكتوبر. ونتيجة لذلك، يتوقع فريق البحث الخاص بالتهديدات الالكترونية لدى Dell SonicWALL أن يتزايد معدل ظهور البرمجيات الدودية الجديدة خلال العام 2014.

• **ظهور البرمجية الخبيثة المتطورة Ransomware:** رصد الباحثون لأول مرة خلال العام 2013 قيام مجرمي الإنترنت بنشر البرمجية الخبيثة Ransomware، التي تعزز من آلية التشفير غير المتماثلة لتشفير البيانات الهامة على الأجهزة



المصابة، حيث قاموا برصد ملفات تجسس "تورجان" جديدة من نوع Cryptolocker، تقوم بتشفير مختلف أنواع الوثائق والملفات التنفيذية الموجودة في النظام، على عكس ما تقوم به البرمجية الخبيثة المتطورة Ransomware بترك الوصول إلى النظام سليم.

أبرز التوقعات الأمنية في مجال تقنية المعلومات للعام 2014 استناداً على هذه البيانات كما يلي:

• **ارتفاع معدلات البرمجيات الخبيثة الهجينة:** من المتوقع ارتفاع أعداد البرمجيات الخبيثة المتطورة التي تصيب أنظمة الأجهزة المحمولة والمكتبية. وسيحافظ نظام التشغيل "أندرويد" على مكانته كمنصة رائدة للأجهزة المحمولة، كما أنه سيواصل لعب دور الهدف المحوري للعديد من هجمات مجرمي الانترنت.

• **أهداف جديدة لمهاجمة نظام التشغيل "ويندوز":** سيواصل نظام التشغيل "ويندوز إكس بي"، أحد أكثر 15 منتج تعرض للهجوم خلال العام 2013، استقطابه لموجات الهجمات وذلك مع نهاية دورة حياته في العام 2014. ولذلك تصبح المؤسسات التي لا ترتقي إلى إصدار أحدث من نظام التشغيل "ويندوز" وتستمر باستخدام نظام التشغيل "ويندوز إكس بي" أكثر للاختراق دون دعم وتحديث شركة "مايكروسوفت". كما يتوقع الباحثون ارتفاع وتيرة استهداف نظامي التشغيل "ويندوز 7" و"ويندوز 8" خلال العام 2014.

• **تطور البرمجيات الخبيثة التي تستهدف العملة** Bitcoin: مع ازدياد شعبية وقيمة العملة الإلكترونية Bitcoin، يعاود مجرمي الانترنت تحديد أهدافهم لسرقة العملة الرقمية من خلال الأنشطة الخبيثة. ففي أواخر العام 2013، لاحظ الباحثون في شركة Dell SonicWALL ارتفاعاً في البرمجية الخبيثة من نوع "Bitcoin-mining botnets"، والتي تم تصميمها لسرقة القدرات الحاسوبية الخاصة بالعملة الرقمية، أو دفع تكاليف العمليات الإجرامية رقمياً. هذا ونتوقع أن يستمر هذا التوجه خلال العام 2014 طالما أن قيمة العملة الرقمية مرتفعة.

وفي هذا السياق علق فلوريان مالكي، مدير التسويق لدى شركة "Dell SonicWALL"، بالقول: "اكتشف الباحثون العاملون لدينا في مجال مكافحة التهديدات نمطاً غير مسبوقاً من النمو ومن أنواع التهديدات، وذلك بسبب تعزيز قدرات مجرمي الإنترنت بشكل مطرد وبسرعة وفعالية. وذلك مع تطور قدرات التهديدات بشكل مجرب وحقيقي خلال العام الماضي، بحيث أصبحت أكثر قوةً وتطوراً. وتتسبب هذه وغيرها من أشكال التهديدات بالمزيد من عمليات السرقة المالية والبيانات من المؤسسات، وهو ما دفع المؤسسات من جميع الأحجام لاتخاذ إجراءات ضد الموجة القادمة من التهديدات عبر إعادة تحديث وهندسة تقنية المعلومات والعمليات ذات الصلة".

بقلم: فلوريان مالكي، مدير التسويق لدى Dell SonicWALL

Quantum

THE UNBEATABLE TABLET



Q-Wave780N

- 7.85" TN Panel
- 16GB Built-in
- 1GB RAM
- 1.2GHz Multi-Dual-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

Q-Wave100N

- 10.1" LCD Panel
- 16GB Built-in
- 1GB RAM
- 1.5GHz Multi-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

Q-WaveA101

- 10.1" IPS Panel
- 16GB Built-in
- 1GB RAM
- Dual SIM for GSM and 3G
- 1.2GHz Dual-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

Q-Wave70

- 7" LCD Panel
- 8GB Built-in
- 1GB RAM
- 1.2GHz Multi-Core Processor
- 2MP Rear & 0.3MP Front Camera

* Terms & Conditions Apply.

3 YEAR WARRANTY

3 MONTH SWAP

3 YEAR PICK UP & DROP



ANDROID

KSA: +966 8001283338 | UAE: +971 80023522 | Oman: +968 24568684 | Kuwait: +965 22612614

Jordan: +962 06 5160604 | Egypt: +202 24555771 | Bahrain: +973 17251544 | Qatar: +974 44186717

www.quantum-q.com QuantumGlobal TweetsQuantum YouTube TheQuantumGlobal

شركة الإلكترونيات المتقدمة
Advanced Electronics Company
AEC

شريكك التقني المفضل



شركة الإلكترونيات المتقدمة

تعتبر شركة الإلكترونيات المتقدمة من الشركات الرائدة في مجال تكامل النظم وتنظيم الصناعات في إطار برنامج التوازن الإقتصادي في المملكة العربية السعودية.
مع أكثر من ٢٤ سنة من الخبرة ووجود أكثر من ألف موظف، أستطاعت الشركة من تحقيق العديد من الجوائز وخاصة في جوائز الجودة العالمية في مجالات التكنولوجيا الصناعية العسكرية، والمدنية، وحلول الاتصالات في المملكة العربية السعودية.

مجالات العمل

خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات

- الخدمات الإستشارية
- الاتصالات IP
- تقييم الشبكات والتحسين
- تكامل الأنظمة
- البرامج الأمنية
- تطوير وهيكلة سياسة الأمن الهندسية
- تدقيق أمن المعلومات
- إستمرارية الأعمال و خدمات التعافي من الكوارث

الخدمات المدارة

- البنية التحتية
- مراكز البيانات
- المراقبة عن بعد
- إدارة التخزين وإسترجاع النسخ الإحتياطي في حالات الكوارث
- الدعم الفني
- خدمات الأمن المدارة
- برنامج إدارة التراخيص
- خدمات NOC
- إدارة الأجهزة المتحركة
- إدارة الضمان
- خدمات قواعد البيانات المدارة
- خدمات الطباعة المدارة
- إدارة الموردين
- إدارة قطع الغيار





www.aecl.com

ص.ب ٩٠٩١٦ الرياض ١١٦٢٣ المملكة العربية السعودية هاتف: ١٢٠٥٦١١١ ٩٦٦+ فاكس: ١٢٠٥٩٠٤٤ ٩٦٦+